



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

## **ANALISA USAHA STICK KENTANG RIFA DIKECAMATAN PAUH KOTA PADANG**

### **SKRIPSI**



**RIZKY BOYKE NAINGGOLAN  
1110226003**

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2015**

**ANALISIS USAHA STICK KENTANG RIFA DIKECAMATAN  
PAUH KOTA PADANG**

**Oleh**

**RIZKY BOYKE NAINGGOLAN  
1110226003**

**SKRIPSI**

**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana Pertanian**

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2015**



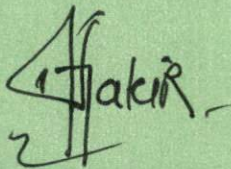
# ANALISIS USAHA STICK KENTANG RIFA DIKECAMATAN PAUH KOTA PADANG

Oleh

**RIZKY BOYKE NAINGGOLAN**  
1110226003

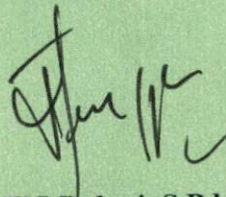
**MENYETUJUI**

**Dosen Pembimbing I**



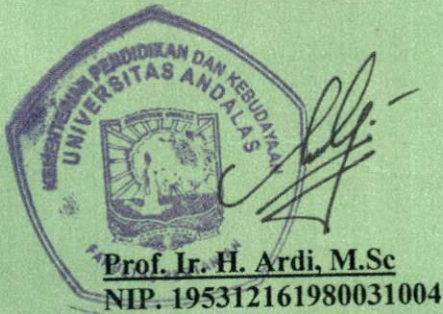
Ir. Zelfi Zakir, M.Si  
NIP.196009261987122001

**Dosen Pembimbing II**



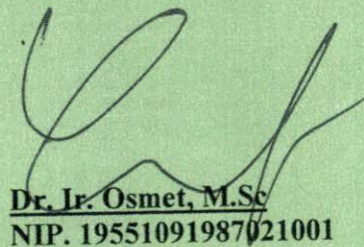
Elfi Rahmi, S.Pd, M.Si  
NIP. 196903091999032001

**Dekan Fakultas Pertanian  
Universitas Andalas**



Prof. Ir. H. Ardi, M.Sc  
NIP. 195312161980031004

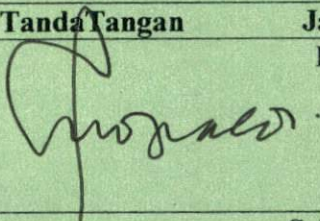
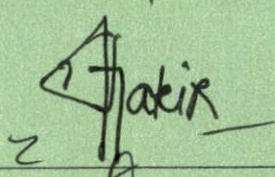
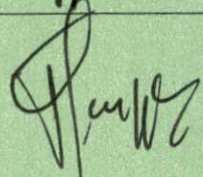
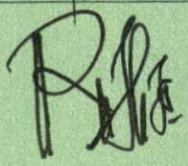

**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi  
Fakultas Pertanian**



Dr. Ir. Osmet, M.Sc  
NIP. 19551091987021001



Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas pada tanggal 27 April 2015

No	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1	Dr. Ir. Nofialdi, M.Si		Ketua
2	Ir. Zelfi Zakir, M.Si		Sekretaris
3	Elfi Rahmi, S.Pd, M.Si		Anggota
4	Rini Hakimi, SP, M.Si		Anggota
5	Lora Triana, SP, MM		Anggota





"Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila engkau telah selesai dengan suatu pekerjaan, engkau kerjakan dengan sungguh-sungguh urusan lain. Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap"

(Q.S Al Insyiroh : 6-8)

Demi waktu matahari naik sepenggalah dan demi malam apabila telah sunyi Tuhanmu tiada meninggalkan engkau dan tiada (pula) membencimu Dan sesungguhnya akhir itu lebih baik bagimu daripada permulaan Dan sungguh kelak tuhanmu pasti memberikan karunia-Nya kepadamu sehingga kamu menjadi Puas (Q.s Ad dhuhha ayat 1-5)

Hanya dengan Rahmad dan karuni-Nya, kupersembahkan karya kecil ini teruntuk orang-orang tercinta :

Teruntuk ayahanda tercinta dan Ibunda terima kasih untuk semua cinta, pengorbanan dan kasih sayang yang besar serta motivasi dan doa yang selalu mengiringi langkah kaki ini.

Karya ini ku persembahkan untuk orang yang yang ku cintai dan senantiasa memberikan motivasi, support dan kasih sayangnya untukku

Untuk Ayahanda Salamuddin Nainggolan dan Ibunda Mastina Harahap terimalah persembahan kecilku ini semoga bisa memberikan secercah kebahagiaan dan terima kasih atas do'anya, pengorbanan, dan kasih sayang yang telah diberikan.....semoga aku bisa memberikan yang terbaik

Adikku Rahmadani Nainggolan dan keluargaku terima kasih atas perhatiannya selama ini. Semoga Allah selalu memberikan kesempatan untuk kita tetap bersama membahagiakan Papa & Mama.



*Alhamdulillah, rasa syukur yang tak mampu untuk aku lukiskan kepada Allah SWT yang tak pernah lengah menjagaku dan tak pernah letih untuk melindungiku. Syukur ku ucapkan pada-Mu tuhan ku atas segala yang telah engkau berikan*

*Terima kasih untuk pembimbing Ir. Zelfi Zakir, M.Si dan Elfi Rahimi, S.Pd, M.Si untuk bimbingan skripsi selama ini*

*Terima kasih kepada Kak Hamidah Nainggolan dan keluarga yang di Padang dan terima kasih juga buat nenek iwan tanjung dan keluarga atas selama ini dan atas dukungannya dan telah menjadi keluargaku di kota Padang*

*Terima kasih kepada teman-teman yang dibengkel dan saudara-saudaraku yg telah mendukung dalam pembuatan skripsi selama ini semoga persaudaraan kita semua tidak disini saja dan tetap bertahan sampai kapan pun*

*Buat teman-teman seperjuangan Anak transfer D3-S1 UNAND Musyahwir Am.d. SP, Bayu Kristianto Am.d, SP, Fadli Azhari Am.d. SP, Arif naldi Am.d, SP, Kak Trisna Sinaga Am.d.SP, Kak Dian Am.d. SP, Kak Dara Am.d, SP, Delvi Tamba Amd, SP, Kak Lira Am.d, SP, Msi, Bang Hafiz Am.d, SP, bang Leonard Am.d, SP dan Teman-teman tranfers....*

*Terima kasih buat adik – adik kos home BBB Atas selama ini buat Rizqi pulungan, ardiansyah hrp, rosyadi sgr, erik spando, ilham asyura, rijal, anton simbolon, jack(mandan), madon sgr, surya sgr, udin hrp, dan buat kos KCB Kembar2 hafna dan hafni, nuzuli rahmadani(rara) dan widya dan buat kos imatapsel lainnya.*

*Teman-Teman Agribisnis UNAND 2008, 2009, 2010, 2011 (Imatapsel Pasid Padang, Kos Home BBB, Texas, KCB, dll) dan 2013 terus semangat dan terus berjuang Dan Untuk semua orang-orang baik dalam kehidupan yang selalu memberi semangat dan motivasi....*

*Thank's to All semuanya buat dukungan dan motivasinya selama ini.....*



## **BIODATA**

Penulis dilahirkan di Kota Padangsidempuan, Provinsi Sumatera Utara pada tanggal 01 Februari 1989 sebagai anak pertama dari dua bersaudara, dari pasangan Salamuddin Nainggolan dan Mastina Harahap. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) dijalani di SD Negeri Panobasan Sumatera Utara (1995-2001). Sekolah Menengah Pertama (SMP) ditempuh di SMP Negeri 1 Angkola Barat(2001-2004). Sekolah Menengah Atas (SMA) ditempuh di SMA Negeri 1 Sitinjak Kecamatan Angkola Barat Sumatera Utara (2004-2007). Ahli Madya (A.Md) ditempuh di Politeknik Pertanian Program Studi Agribisnis Pertanian Universitas Andalas di Payakumbuh Sumatera Barat (2007-2011). Pada tahun 2011 penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Program Studi Agribisnis.

Padang, 27 April 2015

R.B.N



## KATA PENGANTAR



Alhamdulillah puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan nikmat iman dan nikmat Islam sehingga dengan izin-Nya penulis telah dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Analisis Usaha Stick Kentang Rifa di Kecamatan Pauh Kota Padang”**.

Penulis mengucapkan terima kasih yang setulusnya kepada Ibu Ir.Zelfi Zakir, M.Si selaku dosen pembimbing I dan Ibu Elfi Rahmi, S.Pd, M.Si selaku dosen pembimbing II atas semua arahan dan bimbingan yang telah diberikan dalam penyelesaian pembuatan skripsi ini. Tak lupa pula penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Ir. Nofialdi, M.Si, Ibu Rini Hakimi, SP, M.Si, dan Ibu Lora Triana, SP, MM yang telah banyak membantu dalam penyempurnaan skripsi ini. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Dekan Fakultas Pertanian Prof. Ir. H. Ardi, M.Sc, Ketua dan Sekretaris Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, seluruh dosen, karyawan Fakultas Pertanian atas segala bantuan yang penulis terima dalam penyelesaian skripsi ini. Teristimewa ucapan terima kasih untuk kedua orangtua yang telah memberi semangat dan motivasi kepada penulis.

Ucapan terima kasih tidak lupa juga penulis sampaikan kepada pemilik usaha stik kentang Rifa Ibu Yuni Yosefa, Bapak-Bapak dan Ibu-Ibu di Dinas Kesehatan Kota Padang, Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan, dan UMKM Kota Padang serta Badan Pusat Statistik Sumatera Barat. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada teman-teman dan semua pihak yang telah banyak membantu dan memberikan saran serta masukan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu saran dan kritikan yang bersifat membangun diterima dengan senang hati. Terlepas dari segala kekurangan tersebut, penulis berharap semoga tulisan ini bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan pada umumnya dan ilmu pertanian khususnya untuk masa yang akan datang.

**Padang, 27 April 2015**

**R.B.N**



## DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Peneltian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Gambaran Umum kentang.....	7
B. Stick Kentang.....	9
C. Industri Kecil.....	9
D. Pengelolaan Usaha.....	10
E. Analisa Usaha.....	13
F. Penelitian Terdahulu.....	17
BAB III METODE PENELITIAN.....	18
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	18
B. Metode Penelitian.....	18
C. Metode Pengambilan Responden.....	19
D. Metode Pengambilan Data.....	19
E. Variabel yang Diamati.....	19
F. Analisa Data.....	22
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	26
A. Profil Usaha.....	26
1. Gambaran Umum Daerah Penelitian.....	26
2. Aspek Operasional.....	30
3. Aspek Produksi.....	33



4. Aspek Pemasaran .....	38
5. Aspek Keuangan .....	45
B. Analisa Keuntungan .....	46
1. Pendapatan Penjualan .....	46
2. Biaya.....	47
3. Keuntungan .....	48
4. Analisis Titik Impas .....	49
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>52</b>
A. Kesimpulan .....	52
B. Saran .....	53
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>54</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>55</b>



## DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Format Perhitungan Laba Rugi Dengan Metode <i>Variabel Costing</i>	24
2. Identitas Tenaga Kerja Usaha Stick Kentang Rifa	30
3. Pendapatan Penjualan Pada Usaha Stick Kentang Rifa	45
4. Rincian Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pada Usaha Stick Kentang Rifa	46
5. Laporan Laba Rugi Usaha Stick Kentang Rifa	47
6. Titik Impas Dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan Pada Usaha Stick Kentang Rifa	48



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Grafik Titik Impas (Break Even Point)	16
2. Struktur Organisasi Usaha Stick Kentang	27
3. Skema Proses Pembuatan Stick Kentang Rifa	36
4. Karakter Fisik Stick Kentang Rifa	39
5. Kemasan Stick Kentang Rifa	39
6. Merek Stick Kentang Rifa	40
7. Saluran Distribusi Stick Kentang Rifa	42
8. Grafik Titik Impas Pada Usaha Stick Kentang Rifa	49



## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1. Jumlah Usaha Industri Kecil Formal Kota Padang Tahun 2014	54
2. Kandungan Gizi Kentang per 100 Gram Bahan Zat Gizi	55
3. Daftar Potensi Industri Kecil dan Menengah Pangan Tahun 2014	56
4. Pengelompokan Kegiatan Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja Yang Digunakan	58
5. Volume Produksi dan Penjualan Stick Kentang Pada Usaha Kecil Rifa Periode Juli 2013 s/d Desember 2013	59
6. Daftar Beberapa Industri Stick Kentang dan Kapasitas Produksinya	60
7. Daftar Struktur Umur Penduduk	61
8. Jenis Investasi, Peralatan dan Penyusutan Pada Usaha Stick Kentang Rifa Bulan September - Oktober 2014	62
9. Volume Penjualan dan Pendapatan Penjualan Usaha Stick Kentang Rifa Bulan September - Oktober 2014	64
10. Rincian Biaya Variabel Pada Usaha Stick Kentang Rifa Pada Bulan September – Oktober 2014	65
11. Rincian Biaya Tetap Pada Usaha Stick Kentang Rifa Bulan September -Oktober 2014	68
12. Perhitungan Titik Impas Pada Usaha Stik Kentang Rifa Pada Bulan September - Oktober 2014	69
13. Dokumentasi Usaha Stick Kentang Rifa	70



## ANALISIS USAHA STICK KENTANG RIFA DI KECAMATAN PAUH KOTA PADANG

### ABSTRAK

Studi kasus ini bertujuan untuk mendeskripsikan profil usaha stick kentang Rifa dan menganalisis tingkat keuntungan dan *break even point* (titik impas) menggunakan analisa data kualitatif dan analisa kuantitatif. Analisa kualitatif digunakan untuk mendeskripsikan profil usaha stick kentang Rifa. Analisa kuantitatif untuk menghitung tingkat keuntungan dan titik impas usaha stick kentang Rifa.

Usaha stick kentang Rifa adalah industri kecil berdiri sejak tahun 2006. Usaha ini memiliki 5 orang tenaga kerja termasuk pemilik usaha. Dari aspek operasional, usaha ini hanya memproduksi stick kentang yang dikemas dengan ukuran 1,2 ons. Pendistribusian dilakukan secara langsung dan tidak langsung. usaha stick kentang Rifa belum memiliki perencanaan jangka panjang untuk mengembangkan usaha seperti peningkatan kapasitas produksi yang diiringi dengan peningkatan jangkauan pasar dan membuat berbagai varian rasa dari stick kentang, pemasaran produksi yang masih bersifat lokal, penambahan produksi yang masih tetap, promosi yang dilakukan adalah *personal selling*. Laporan keuangan sederhana dan belum dibuat laporan keuangan. Selama bulan September-Oktober 2014, keuntungan usaha ini sebesar Rp 1.864.279. Usaha ini telah berproduksi diatas titik impas (impas kuantitas 556 bungkus dan impas penjualan Rp 3.438.240). Berdasarkan hasil penelitian, pemilik usaha disarankan mencantumkan tanggal kadaluarsa pada setiap jenis kemasan dan berat bersih dari produk tersebut, Usaha stick kentang Rifa juga disarankan untuk menambah variasi rasa produk stick kentang agar dapat menambah pendapatan usaha, dan disarankan untuk melakukan promosi melalui media cetak untuk lebih mengenalkan stick kentang ke masyarakat luas sehingga nantinya akan dapat menciptakan permintaan terhadap produk.

# **BUSINESS ANALYSIS OF *RIFA* POTATO STICK IN PAUH SUB-DISTRICT, PADANG**

Undergraduate thesis by: Rizky Boyke Nainggolan, Advisors: Ir. Zelfi Zakir, M.Si  
and Elfi Rahmi, S.Pd, M.Si

## **ABSTRACT**

The study aims to describe profile of *Rifa* Potato Stick business and to analyze the benefits levels and the break even points with qualitative and quantitative data analysis. Qualitative analysis was applied to describe the profile of *Rifa* Potato Stick. Quantitative analysis was used estimate the benefit levels and break-even of *Rifa* Potatoes Stick business. *Rifa* Potato Stick business is a small industry established in 2006. This business employs five workers, including the business owner. From operational aspect, the business only produces the potato stick with 1,2 ons package. Distribution of the product was conducted directly and indirectly. The *Rifa* Potatoes Stick business did not have long-term planning to develop the business, such as improvement of product capacity, broadening scope of the market and producing various tastes of potato stick. The marketing of the product was still for local market, the quantity of the product was constant, and the promotion strategy was personal selling. The business did not have appropriate financial record or financial statement. The benefits of the business during September – October 2014 was Rp. 1.864.279. The business had been operated above the break-even (break-even quantity was 556 packs and break-even sales was Rp. 3.438.240). The study suggests that, the expired date and net weight of the product should be stated on the package. The *Rifa* Potato Stick business is also suggested to add variation of product tastes in order to improve income, and do promotion through mass media to increase demand of the products.

Keywords: business analysis, potato stick, business profile, break even point, benefits.



## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Sektor pertanian terbagi dalam berbagai subsektor yang dikelompokkan berdasarkan jenis tanaman yaitu subsektor tanaman pangan, subsektor tanaman hortikultura, serta subsektor tanaman perkebunan. Pangan merupakan salah satu kebutuhan hidup yang paling penting dan utama yang harus dicukupi oleh setiap manusia (Husodo, 2010: 137). Sebagai motor penggerak pembangunan pertanian, agribisnis dan agroindustri diharapkan akan dapat memainkan peranan penting dalam kegiatan pembangunan daerah, baik dalam sasaran pemerataan pembangunan, pertumbuhan ekonomi maupun stabilitas nasional (Soekartawi, 2001: 96).

Salah satu aspek yang dapat ditempuh dalam mengembangkan kegiatan agribisnis adalah menjadikan agroindustri sebagai *leading sector* dalam pertanian. Menurut Soekartawi (2005: 25), agroindustri merupakan lanjutan dari pembangunan pertanian. Hal ini agroindustri berperan dalam meningkatkan pendapatan para pelaku agribisnis, mampu menyerap tenaga kerja, mampu meningkatkan perolehan devisa, dan mampu mendorong munculnya industri lain.

Kegiatan agroindustri dapat membantu petani dalam meningkatkan kesejahteraan petani. Agroindustri dapat diartikan menjadi dua hal, yaitu pertama, agroindustri adalah industri yang mengolah bahan baku utama dari produk pertanian yang menekankan pada *food processing management* dalam suatu perusahaan produk olahan. Kedua adalah bahwa agroindustri diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian, tetapi sebelum tahapan pembangunan tersebut mencapai tahapan pembangunan industri (Soekartawi, 2005: 25).

Program pembangunan industri di Sumatera Barat diarahkan untuk mendorong pertumbuhan agroindustri dan agribisnis skala kecil dan menengah dengan mengoptimalkan pemanfaatan sumberdaya yang tersedia sampai kepedesaan, sehingga dapat menyerap tenaga kerja setempat atau berdampak positif terhadap pengembangan program padat modal dan padat karya (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Sumatera Barat, 2007).

Perkembangan usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah. Beberapa masalah yang sering dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah antara lain keterbatasan modal kerja, kesulitan memperoleh bahan baku dengan kualitas baik dan harga yang terjangkau, keterbatasan teknologi, sumberdaya manusia dengan kualitas yang baik, informasi pasar dan kesulitan dalam pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar wilayah, antar sentra, antar sektor/antar subsektor atau jenis kegiatan dan unit usaha dalam kegiatan/sektor yang sama (Tambunan, 2002: 10).

Sumatera Barat merupakan wilayah dengan kegiatan perekonomiannya melaksanakan sektor UKM, khususnya usaha yang mengelola hasil pertanian. Salah satu daerah agroindustri di Sumatera Barat yang memiliki banyak industri kecil yang mengolah hasil pertanian adalah Kota Padang. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya unit usaha yang mengolah hasil pertanian dibandingkan industri lainnya di Kota Padang (Lampiran 1).

Salah satu komoditi pangan yang dapat mengambil peran dalam pembangunan sektor pertanian adalah komoditi kentang. Kentang (*Solanum tuberosum* L.) merupakan salah satu tanaman pangan penghasil karbohidrat yang cukup tinggi (Lampiran 2). Kentang membantu pemerintah dalam mengurangi kebutuhan masyarakat untuk konsumsi akan beras dengan berbagai macam olahan kentang.

Pemanfaatan teknologi pengolahan kentang berpeluang meningkatkan nilai komoditas kentang tidak hanya sebagai sumber pangan, namun dapat diolah menjadi berbagai produk pangan yang bernilai ekonomis, seperti stick kentang dan keripik kentang. Hal ini dapat mendukung pemanfaatan kentang apabila terjadi produksi kentang yang berlebih dan meningkatkan konsumsi kentang di masyarakat (Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian 2010).

Menurut Soekartawi (2003: 89), Pengolahan hasil pertanian penting karena dengan melakukan hasil pengolahan yang baik maka nilai tambah produk pertanian akan meningkat sehingga produk tersebut mampu bersaing dipasaran dan memberikan keuntungan. Salah satu bentuk dukungan pemerintah Kota



Padang dalam pengembangan usaha kecil dan menengah terlihat dari adanya sentra penjualan oleh-oleh khas kota Padang yang dapat menampung berbagai macam olahan makanan (Lampiran 3).

Stick kentang merupakan salah satu produk hasil olahan kentang yang mulai digemari masyarakat karena rasanya yang gurih dan renyah seperti halnya stick dan keripik kentang lainnya. Usaha pengolahan stick kentang merupakan hal penting dalam kegiatan agroindustri karena dapat meningkatkan nilai tambah dari kentang, serta keberadaan usaha ini yang baru akan berkembang sehingga dapat dijadikan sebagai peluang usaha.

Menurut Rahardi,dkk (2007: 66), setiap pengusaha yang menjalankan usaha tentu mengharapkan agar usahanya dapat memperoleh keuntungan yang besar dan adanya keberlanjutan usaha. untuk itu, dibutuhkan analisa usaha agar pemilik usaha tersebut dapat mengetahui tingkat keuntungan yang diperolehnya serta memberikan gambaran untuk melakukan perencanaan jangka panjang.

Menurut Supriadi dalam Suriono (2012: 15), analisis usaha juga dapat memberikan informasi lengkap tentang modal yang diperlukan, penggunaan modal, besar biaya yang diperlukan, lamanya modal kembali dan tingkat keuntungan yang diperoleh. Analisis usaha dilakukan untuk mengukur atau menghitung apakah usaha tersebut menguntungkan atau merugikan, serta memberikan gambaran kepada seseorang untuk melakukan perencanaan usaha. Selanjutnya Subanar (1994: 57) menambahkan, kajian analisa usaha sangat penting untuk mengetahui kondisi usaha saat sekarang maupun dimasa yang akan datang. Disamping itu, perlu adanya perencanaan serta pengendalian usaha yang dilakukan agar mampu menjadi sebuah usaha bisnis yang *profit oriented*.

## **B. Perumusan Masalah**

Salah satu usaha stick kentang yang masih berkembang di Kota Padang adalah usaha stick kentang Rifa. Usaha ini berada di Binuang Kampung Dalam Kecamatan Pauh Kota Padang dan telah berdiri sejak tahun 2006. Usaha stick kentang telah mendapat izin dari Dinas Kesehatan dan perizinan usaha dengan nomor P.IRT.NO.206137101522/ pangan industri rumah tangga pada tahun 2008. Usaha ini melakukan kegiatan produksi dengan membuat stick kentang dari bahan utama yaitu kentang. Pembuatan stick kentang juga memerlukan bahan tambahan

seperti: minyak goreng, tepung terigu, garam, telur dan mentega. Proses pembuatan stick kentang dilakukan dengan mencetak adonan dengan menggunakan mesin pencetak seperti ampia.

Saat ini, usaha stick kentang Rifa memanfaatkan 5 orang tenaga kerja dalam melakukan proses produksi, diantaranya pemilik usaha sebagai pimpinan dan merangkap sebagai tenaga bagian keuangan, 3 orang tenaga kerja bagian produksi dan 1 tenaga kerja bagian pemasaran. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik Sumatera Barat, jika dilihat dari jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh sebuah perusahaan maka usaha stick kentang Rifa termasuk dalam kategori usaha kecil (Lampiran 4).

Menurut informasi dari pemilik usaha, usaha stick kentang Rifa dimulai dengan modal awal yang berasal dari modal pribadi sebesar Rp. 4.000.000 dan modal yang berasal dari bantuan program pemerintah PNPM Mandiri sebesar Rp. 2.000.000 yang digunakan untuk proses produksi usaha dan membeli peralatan dan mesin pendukung proses produksi. Kegiatan yang dilakukan oleh usaha ini meliputi pengolahan dan pemasaran hasil produksi.

Usaha Stick Kentang Rifa dalam menjalankan usahanya tidak terlepas dari berbagai kendala. Salah satu kendala yang dihadapi usaha dari aspek produksi yaitu pengadaan bahan baku dan bahan penolong stick kentang Rifa, dalam hal ini usaha Rifa mengalami kendala pada saat meningkatnya biaya bahan baku dan bahan penolong sedangkan harga jual dari produk tidak dapat ditingkatkan mengingat adanya pesaing yang memasarkan produk yang sama pada lokasi pemasaran sehingga ini akan berpengaruh terhadap pendapatan dan keuntungan usaha kecil Rifa dan pengembangan usaha, dimana peningkatan biaya bahan baku dan penolong berakibat pada kecilnya pendapatan dan keuntungan yang akan diperoleh usaha stick kentang Rifa.

Menurut informasi dari pemilik usaha dalam melakukan kegiatan pemasaran produk stick kentang stick kentang Rifa di jual dengan harga Rp 7.000 per bungkus, dimana setiap bungkus stick kentang berisi seberat 1,2 ons. Pendistribusian produk dilakukan setiap hari Sabtu dan Minggu dengan mendistribusikan produk secara langsung ke warung dan toko-toko makanan ringan. Sampai saat ini kegiatan pemasaran produk masih bersifat lokal, penjualan



dilakukan disekitar tempat produk di usahakan, hal ini dikarenakan kurang mampunya stick kentang Rifa bersaing dengan berbagai makanan ringan di toko-toko tempat pemasaran, sehingga selalu saja ada produk yang tidak terjual setiap bulannya yang berpengaruh terhadap pendapatan pemilik usaha dan kelangsungan usaha (Lampiran 5).

Sejak memulai usahanya, usaha stick kentang Rifa belum memiliki perencanaan jangka panjang untuk mengembangkan usaha seperti peningkatan kapasitas produksi yang diiringi dengan peningkatan pangsa pasar dan membuat berbagai varian rasa dari stick kentang. Pihak usaha saat ini hanya melakukan perencanaan jangka pendek saja seperti melihat dari aspek keuntungan usaha tanpa memperhatikan keberlanjutan dari usaha tersebut. Selain itu, Pemilik usaha dalam melakukan pencatatan atau pembukuan hanya menggunakan catatan kecil sederhana, sehingga pemilik usaha hanya menghitung biaya-biaya saat produksi saja tanpa memperhitungkan biaya-biaya lainnya seperti biaya penyusutan dari mesin dan peralatan, biaya air dan lain sebagainya. Hal ini menyebabkan keuntungan yang diperoleh usaha belum jelas. Oleh karena itu, usaha stick kentang Rifa memerlukan sebuah kajian tentang analisis usaha khususnya dalam aspek finansial yang berguna untuk mengetahui kondisi usaha, tingkat keuntungan yang dapat dicapai dari sebuah usaha, menghindari kerugian usaha yang mungkin terjadi dan untuk pengembangan usaha dalam jangka panjang.

Berdasarkan pertanyaan yang muncul maka penulis merasa perlu untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Usaha Stick Kentang Rifa di Kecamatan Pauh Kota Padang”**

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mendeskripsikan profil usaha stick kentang Rifa dari aspek manajemen operasional, aspek pemasaran dan aspek keuangan.
2. Menganalisis keuntungan (laba/ rugi) dan titik impas dari usaha stick kentang Rifa.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian yang dilakukan adalah :

1. Bagi pihak usaha, diharapkan dapat memberikan masukan informasi dan saran yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan dan pengembangan usaha pada masa yang akan datang.
2. Bagi pihak pemerintah dengan adanya penelitian ini dapat dijadikan informasi dalam membuat kebijakan pembinaan usaha kecil dan menengah (UKM) yang ada di Kota Padang.



## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

### A. Gambaran Umum Kentang

Tumbuhan kentang ini berasal dari Amerika Selatan dan sudah dibudidayakan oleh para penduduk di sana sejak ribuan tahun yang lalu. Tanaman ini adalah tanaman semusim dan tidak memiliki kayu, dan sangat suka dengan iklim yang sejuk. Kentang ini juga sangat cocok untuk ditanam di dataran tinggi serta di daerah yang beriklim tropis. (Setiadi dan Surya F.N, 2000: 30).

Sistematika tanaman, kentang diklasifikasi secara ilmiah sebagai berikut :

kerajaan	: <i>Plantae</i>
divisi	: <i>Magnoliophyta</i>
kelas	: <i>Magnoliopsida</i>
upkelas	: <i>Asteridae</i>
ordo	: <i>Solanales</i>
famili	: <i>Solanaceae</i>
genus	: <i>Solanum</i>
spesies	: <i>Stuberosum</i>

Menurut Setiadi dan Surya F.N, (2000: 35), tanaman kentang dibagi menjadi tiga jenis yaitu :

#### 1. Kentang Rendang

Kentang jenis ini ukurannya super kecil, kentang, sesuai dengan namanya digunakan untuk direndang, dikuliti, dikukus dan digoreng menjadi teman makanan rasanya enak.

#### 2. Kentang Tes

Kentang ini berasal dari kentang tes marita atau potetoes memang isinya lebih padat dan sedikit mengandung air. Kentang ini sangat cocok di buat keripik kentang, kroket atau kentang goreng yang kering. Namun, kentang ini tidak tahan terhadap penyakit layu.

### 3. Kentang Mentega

Kentang ini sebenarnya jenis kentang biasa berasal dari jenis Granola. Kentang Granola ini memang berdaging kuning dan bentuknya lonjong oval. Kentang ini disebut dengan kentang mentega dikarenakan kentang ini merupakan kualitas terbaik dari hasil panen kentang granola, ukurannya paling besar di antara kentang yang lainnya. Jika matang di lahan otomatis kandungan airnya sudah agak berkurang.

Ada beberapa manfaat kentang, yaitu

1. Kentang mengandung serat yang cukup tinggi, sejajar dengan roti gandum, sereal, dan pasta. Dengan kandungan serat yang tinggi tersebut,
2. Bermanfaat untuk kesehatan sistem pencernaan. Kentang juga sering dilibatkan banyak orang untuk membantu program diet mereka.
3. Kentang mempunyai banyak khasiat, diantaranya potassium, vitamin C, membekalkan karbohidrat kompleks dan fiber atau gentian kepada gula darah (blood sugar) dan pengawalan tekanan darah. Ia juga mengandung vitamin B1, B2 dan B3 serta sedikit kandungan protein dan zat besi.
4. Kandungan potasium kentang, dua kali lipat dari kandungan potassium dalam pisang dan fiber. Jumlah lemaknya di bawah paras 25%, sehingga dapat menghalang endapan kolesterol di dalam lapisan saluran darah. Kentang cocok bagi yang mengalami kekurangan gula dalam darah.
5. Kentang merupakan sumber terbaik dalam pembentukan zat besi dalam darah. Menjamin sistem ketahanan badan, karena kandungan vitamin serta kalsium yang tinggi.
6. Kentang juga bisa memutihkan dan melembutkan tangan. Ini menunjukkan kentang bukan saja bermanfaat untuk tujuan pengobatan. Kandungan potassium, dan Vitamin C pada kentang sangat cocok untuk untuk perawatan kulit, seperti wajah berminyak dan berjerawat. Bagi kulit berminyak, dua buah kentang dikupas dan diparut. Lalu dioleskan pada wajah hingga rata, biarkan selama 1/2 jam. Bersihkan dengan air dingin bersih. Sementara untuk jerawat, sebuah kentang diiris tipis-tipis, tempelkan ke seluruh wajah. Biarkan sampai kentang menjadi kering dan berwarna keabuan. Bersihkan dengan air bersih dingin.



Kentang adalah salah satu makanan yang mempunyai banyak khasiat dan manfaat. Dilihat dari kandungan kentang yang banyak pula, seperti vitamin C, vitamin B1, vitamin B2, protein, zat besi, karbohidrat kompleks, kalsium dan masih banyak lagi. Kentang juga mengandung potassium yang lebih banyak dibandingkan dengan buah pisang. Dilihat dari kandungan tersebut tentu khasiat kentang akan kita dapatkan (Setiadi dan Surya F. N, 2000: 85).

#### **B. Stick kentang**

Stick kentang merupakan produk olahan yang terbuat dari kentang yang dibentuk seperti stick yang memiliki tekstur yang renyah saat dimakan. Adapun bahan-bahan pembuatan stick kentang antara lain : 5 kg tepung terigu, 10 kg kentang, 5 butir telur, 2 bungkus pelezat masakan dan minyak goreng. Cara membuatnya, yaitu rebus kentang hingga matang, kemudian haluskan, telur diaduk, campur tepung terigu dengan penyedap, aduk hingga merata, masukkan adonan kentang dalam keadaan panas ke campuran tepung, aduk hingga merata, tambahkan gabungan dengan telur sedikit demi sedikit, haluskan campuran hingga halus, kemudian giling tipis adonan dengan ampia, Iris/potong dengan ampia yang besar, goreng dalam minyak yang sudah dipanaskan sampai matang dan kering (Rusmawati, 2011: 15). Kentang Tes Kentang ini berasal dari kentang tes marita atau potetoes memang isinya lebih padat dan sedikit mengandung air. Kentang ini sangat cocok di buat keripik kentang, kroket atau kentang goreng yang kering. Namun, kentang ini tidak tahan terhadap penyakit layu. Setiadi dan Surya F.N, (2000: 35).

#### **C. Agroindustri**

Agroindustri berpotensi sangat besar untuk dikembangkan karena memiliki dimensi pemerataan berupa keterkaitan ke depan (*forward linkages*) dan keterkaitan kebelakang (*backward linkages*) yang kuat. Pengolahan hasil pertanian menjadi lebih penting dalam sebuah sistem agribisnis karena dapat meningkatkan nilai tambah, kualitas hasil, penyerapan tenaga kerja dan pendapatan (Soekartawi, 2001: 7).

Menurut Saragih (1999: 66), pembangunan agribisnis merupakan strategi pengembangan ekonomi yang membangun industri hulu, pertanian, industri hilir dan jasa penunjang secara simultan dan harmonis. Dalam kerangka ekonomi

kerakyatan dan ekonomi daerah pembangunan agribisnis dilaksanakan dengan meningkatkan kegiatan ekonomi yang dihasilkan dari sumber daya yang dimiliki dan dapat diterima rakyat. Pembangunan ekonomi kerakyatan pada dasarnya menyangkut pemberdayaan ekonomi dan pembangunan ekonomi usaha kecil dan menengah.

Salah satu perbedaan industri skala kecil dengan industri menengah dan besar adalah terdapat pada jenis kegiatan industri yang dilakukan atau jenis produk yang dihasilkan. Kegiatan produksi pada skala kecil sangat erat kaitannya dengan kegiatan industri di sektor pertanian, baik di sisi permintaan maupun sisi penawaran. Dengan kata lain keterkaitan produksi antara industri skala kecil dengan sektor pertanian lebih kuat volumenya dari pada keterkaitan produksinya dengan industri menengah dan besar dan sektor-sektor ekonomi lainnya (Tambunan, 1999: 9).

Selanjutnya Tambunan (1999: 14), menjelaskan bahwa industri kecil mempunyai peranan besar dalam pembangunan sektor industri, khususnya industri di Pedesaan antara lain bertujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, penyerapan tenaga kerja, pembentukan dan distribusi pendapatan terutama pada kelompok masyarakat kecil.

Industri kecil memberikan manfaat sosial yang sangat berarti bagi perekonomian selain wahana utama dalam penyerapan tenaga kerja, juga sebagai penggerak roda ekonomi serta pelayanan masyarakat (Subanar, 1994: 53). Menurut Mubyarto (1999: 76), dalam pembangunannya industri kecil menjumpai beberapa hambatan. Terdapat masalah pokok yang dihadapi industri kecil yaitu bidang pemasaran dan permodalan. Selanjutnya menurut (Said dalam Riovika 2011: 80), mengemukakan bahwa industri kecil belum mampu melaksanakan perencanaan dengan baik, belum memikirkan cara-cara penyaluran dan pemilihan saluran yang menguntungkan, kekurangan modal untuk membiayai usahanya. Dengan demikian, untuk melihat perkembangan suatu usaha kita harus memperhatikan faktor permodalan, faktor produksi yang dilakukan, tenaga kerja yang digunakan, pemasaran produk yang dihasilkan dan faktor lainnya.



## **D. Pengelolaan Usaha**

### **1. Aspek Operasional**

Untuk aspek operasional yang akan diukur adalah kinerja perusahaan dalam aspek operasional terutama yang terkait dengan persyaratan sistem manajemen yaitu sistem manajemen mutu, sistem manajemen lingkungan, sistem manajemen keselamatan dan kesehatan kerja (*quality, environment, occupational health and safety management system*) serta sejauh mana kinerja perusahaan dalam penerapan sistem tersebut termasuk penyediaan sumber daya dan fasilitas lain terkait penerapan sistem tersebut (Anugerah Business Riview, 2011: 33).

Istilah manajemen operasi muncul untuk memperluas pemahaman yang lebih luas tentang proses produksi, dimana proses produksi yang dibahas tidak hanya yang menghasilkan barang dan menimbulkan keuntungan saja, namun juga membahas proses produksi yang menghasilkan jasa dan atau tidak menghasilkan keuntungan. Kegiatan operasional atau produksi secara singkat dapat dikatakan sebagai serangkaian kegiatan atau proses untuk merubah input menjadi output (Assauri, 2008: 42).

Manajemen Operasional adalah pengubahan bahan-bahan dari sumber-sumber menjadi hasil yang diinginkan oleh konsumen. Hal tersebut dapat berupa barang atau jasa (Swastha dan Soekotjo, 1999: 280). Sedangkan manajemen adalah suatu aktivitas usaha yang dilakukan oleh sekelompok manusia yang meliputi: perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian dengan cara yang efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu (Anoraga, 2009: 198).

Umar (2007: 37) menyatakan bahwa pemilihan strategi produksi dimulai dari diterimanya informasi dari penelitian aspek pasar yang telah dilakukan dan diturunkan menjadi beberapa alternatif produk yang akan dikembangkan. Pembuatan produk dimulai dari penentuan ide produk dan seleksi, pembuatan desain produk awal, pengujian dan implementasi. Rencana mutu produk ditetapkan diawal sebagai tolak ukur dari setiap dimensi mutu produk yang akan dihasilkan.

### **2. Aspek Pemasaran**

Menurut Jumingan (2009: 16), aspek pasar pada dasarnya meliputi 5 (lima) bagian utama, yaitu :

- a. Deskripsi pasar meliputi seberapa luas pasar konsumen ataupun produsen, saluran distribusi, ataupun praktik perdagangan yang ada.
- b. Analisis permintaan masa lalu dan masa sekarang termasuk besarnya jumlah dan nilai konsumsi barang/jasa bersangkutan, serta identifikasi pelanggan prospektif.
- c. Analisis penawaran barang/jasa pada masa lalu dan sekarang juga termasuk informasi tentang keadaan persaingan, harga penjualan, mutu dan strategi pemasaran.
- d. Perkiraan permintaan mendatang atas barang/jasa yang akan dikembangkan.
- e. Pangsa pasar (*market share*) perusahaan merupakan proporsi dari keseluruhan pasar potensial yang diharapkan dapat diraih dari bisnis yang akan dijalankan. Penentuan pangsa pasar mempertimbangkan tingkat permintaan/penawaran, posisi perusahaan dalam persaingan dan program pemasaran perusahaan. Program pemasaran dapat dilakukan dengan empat aspek bauran pemasaran, meliputi produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*) dan promosi (*promotion*).

Jangkauan pemasaran sangat luas. Berbagai tahap kegiatan harus dilalui oleh barang dan 4 (empat) kebijakan pemasaran yang dapat dikontrol (*controllable*) yang lazim disebut sebagai bauran pemasaran (*marketing mix*) atau 4P dalam pemasaran yang terdiri dari 4 (empat) komponen, yaitu produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*) (Umar, 1997: 53).

Untuk mencapai keuntungan dalam sebuah usaha, terdapat bauran pemasaran yang perlu diperhatikan sebagai faktor penting dalam memasarkan suatu produk yaitu:

a. Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian, dipakai atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan. Yang perlu diperhatikan pada produk ini adalah klasifikasi produk, mutu produk, merek, dan pengemasan.

b. Harga

Harga merupakan elemen dalam bauran pemasaran yang mendatangkan penerimaan sedangkan elemen lain merupakan biaya. Tujuan dari penetapan harga



adalah mendapatkan laba maksimal, mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan, mengurangi persaingan dan mempertahankan pangsa pasar.

#### c. Distribusi

Distribusi merupakan suatu kegiatan menyalurkan, menyebarkan, menyampaikan barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Dalam distribusi ini dapat dilihat saluran distribusi seperti apa yang sesuai untuk perusahaan.

#### d. Promosi

Promosi bertujuan untuk menyampaikan informasi, memposisikan produk, menambah nilai bagi produk dan meningkatkan penjualan. Promosi ini berkaitan dengan periklanan, promosi penjualan, publisitas dan penjualan personal (Kotler dan Amsrtong, 2002: 272 ).

### 3. Aspek Keuangan

Menurut Suad Husnan dalam Anoraga (2009: 245) yang dimaksud dengan manajemen keuangan adalah manajemen terhadap fungsi-fungsi keuangan. Fungsi keuangan merupakan kegiatan utama yang harus dilakukan oleh mereka yang bertanggungjawab dalam bidang tertentu.

Menurut Subanar (1994: 13), aspek perencanaan keuangan dalam memulai suatu usaha kecil sebaiknya meliputi seluruh aspek kegiatan manajerial dari usaha kecil tersebut. Misalnya perencanaan aktiva, struktur modal, kegiatan berproduksi, aktivitas pemasaran dan personalia yang menyangkut kas dan aktiva dan berbagai aktivitas langsung maupun tidak langsung yang lainnya.

Setiap bisnis membutuhkan modal/*capital* untuk memulai, mengelola, memelihara, dan bertumbuh. Jika bisnis berhasil maka bisnis tersebut akan menghasilkan uang. Namun, baik sukses maupun gagal, bisnis tetap membutuhkan uang untuk membeli peralatan, persediaan, membayar pajak, dan melakukan sewa (Anoraga, 2009: 244).

#### E. Analisa Usaha

##### 1. Analisa Laba Rugi

Analisa pendapatan mempunyai kegunaan bagi pelaku usaha, ada dua tujuan utama dari analisa pendapatan, yaitu menggambarkan keadaan sekarang suatu

usaha dan menggambarkan keadaan yang akan datang dari perencanaan dan tindakan (Soemarso, 1992: 35).

Tujuan utama perusahaan adalah mendapatkan laba. Laporan laba rugi disusun dengan maksud untuk menggambarkan hasil operasi perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dengan kata lain, laporan rugi laba menggambarkan keberhasilan atau kegagalan operasi perusahaan dalam upaya mencapai tujuannya. Hasil operasi perusahaan diukur dengan membandingkan antara pendapatan perusahaan dengan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut (Jusup, 2003: 34).

Ukuran yang seringkali dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya (Mulyadi, 2005: 18).

Selanjutnya Mulyadi (2005: 20), mengklasifikasikan biaya berdasarkan perilaku biaya dan hubungannya dengan perubahan volume kegiatan yaitu :

- a. Biaya tetap, merupakan biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Misalnya biaya gaji pimpinan, biaya penyusutan, biaya pemeliharaan, biaya sewa bangunan dan biaya modal.
- b. Biaya variabel, merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Misalnya biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Keuntungan atau laba rugi usaha dihitung dengan menggunakan pendekatan *variable costing*. Pendekatan *variable costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang membebankan hanya pada biaya produksi yang bersifat variabel saja pada produk. Dalam periode *variable costing* ini biaya tetap dan biaya variabel dipisahkan satu sama lain dalam menentukan harga pokok produk (Mulyadi, 2005: 23).

Untuk aktiva tetap ditentukan nilai depresiasinya pada setiap periode produksi. Penetapan depresiasi juga dimaksudkan sebagai upaya penggantian



aktiva dalam jangka panjang. Metode garis lurus menentukan sumbangsih dari suatu aktiva tetap adalah sama untuk setiap periode produksi (Subanar, 1994: 7).

## 2. Perhitungan Biaya Bersama

Biaya bersama adalah biaya untuk memproduksi dua atau lebih produk yang terpisah dengan fasilitas yang sama pada saat bersamaan (Mulyadi, 2005: 47). Metode perhitungan biaya bersama dapat dialokasikan menggunakan empat metode berikut :

- a. Metode nilai jual relatif, metode penentuan harga jual suatu produk merupakan perwujudan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mengolah produk tersebut.
- b. Metode satuan fisik, metode penentuan harga produk bersama sesuai dengan manfaat yang ditentukan oleh masing-masing produk akhir.
- c. Metode rata-rata biaya persatuan, harga pokok masing-masing produk dihitung sesuai dengan proporsi kuantitas yang diproduksi dan hanya dapat digunakan bila produk bersama diukur dalam satuan yang sama.
- d. Metode rata-rata tertimbang, rata-rata biaya persatuan yang dipakai dalam mengalokasikan biaya bersama adalah kuantitas produksi, dan kuantitas produk ini dikalikan dengan angka penimbang dan hasil kalinya dipakai sebagai dasar alokasi.

## 3. Analisa Titik Impas

*Break Even Point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Hal tersebut dapat terjadi bila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel (Supadmini dan Darmawati, 2008: 25).

Analisa *Break Even Point* secara umum dapat memberikan informasi kepada pimpinan, bagaimana pola hubungan antara volume penjualan, *cost*/biaya dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada level penjualan tertentu. Analisa *break even* dapat membantu pimpinan dalam mengambil keputusan mengenai hal-hal sebagai berikut :

- a. Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- b. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
- c. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
- d. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh (Supadmini dan Darmawati, 2008: 29).

Menurut Subanar (1994: 55), analisa titik impas merupakan alat analisa untuk menyusun perencanaan produksi yang menyangkut aspek kuantitas. Analisis ini menghitung harga barang, jumlah barang yang diproduksi, serta menghubungkannya dengan biaya produksi agar dicapai kondisi seimbang. Dalam analisa titik impas, biaya dikelompokkan ke dalam 2 jenis, yaitu :

a. Biaya Tetap

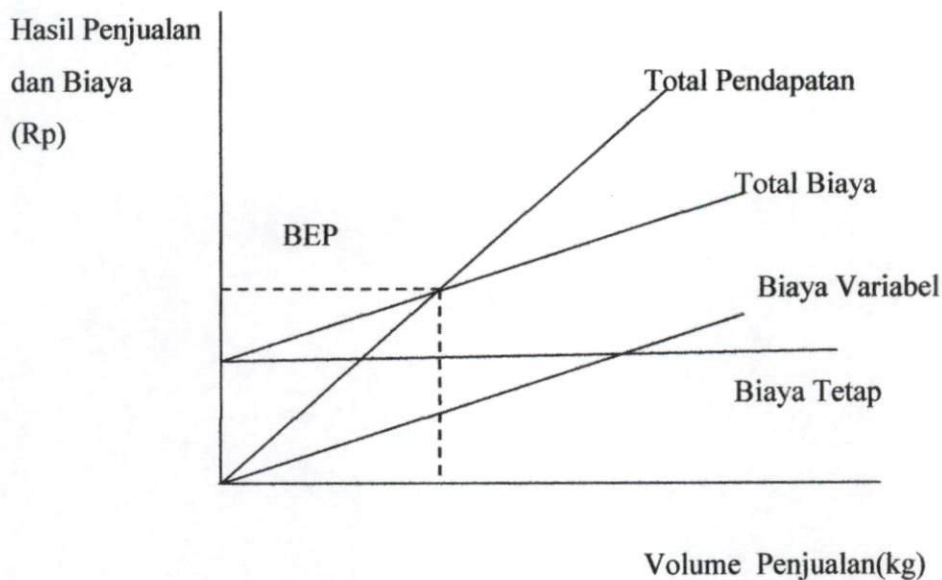
Biaya yang tidak berhubungan langsung dengan jumlah unit yang diproduksi. Nilainya biasanya tetap dalam satu periode berproduksi meskipun kuantitas yang diproduksi bertambah.

b. Biaya Variabel

Biaya yang langsung berhubungan dengan volume/jumlah barang yang diproduksi. Besarnya meningkat mengikuti kenaikan jumlah barang yang diproduksi.



Posisi titik impas secara grafik dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Grafik Titik Impas (Break Even Point)

(Sigit, 1998: 38)

Berdasarkan Gambar 1 dapat dilihat bahwa titik impas terjadi pada perpotongan antara garis penerimaan dengan garis total biaya. Pada daerah di bawah titik impas, perusahaan mengalami kerugian karena penerimaan tidak dapat menutupi biaya total yang dikeluarkan oleh perusahaan. Sedangkan pada daerah di atas titik impas, perusahaan mengalami keuntungan karena penerimaan lebih besar dari pada biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan (Sigit, 1998: 34).

#### **F. Penelitian Terdahulu**

Penelitian mengenai analisa usaha telah pernah dilakukan sebelumnya oleh Rusare (2013) dengan judul *Analisa Usaha Kecil Nadya Saiyo di Kecamatan Lembang Jaya Kabupaten Solok*. Dari hasil penelitian terlihat bahwa usaha Nadia Saiyo ini telah memberikan keuntungan karena telah memproduksi diatas titik impas. Selama periode agustus 2011 hingga 2012, usaha ini memperoleh impas kuantitas 318,37 Kg dengan impas penjualan Rp. 12.570.107,25 untuk kue bawang ungu, dan kuantitas 304,36 kg dengan impas penjualan Rp. 12.067.995,55 untuk stik ungu, serta impas kuantitas 295,06 Kg dengan impas penjualan Rp. 11.713.054,50 untuk kripik wijen ungu. Keuntungan total yang diperoleh selama periode ini adalah Rp.17.349.492,00 dari ketiga jenis produk yang diusahakan.



### **BAB III METODE PENELITIAN**

#### **A. Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Pauh Kota Padang, yaitu pada usaha stick kentang Rifa. Pemilihan tempat dilakukan secara sengaja (*purposive*) yang didasarkan atas pertimbangan bahwa usaha Rifa merupakan Salah satu industri kecil dari berbagai industri lainnya di Kota Padang yang mengolah produk pertanian seperti kentang menjadi stick kentang dan berproduksi lebih besar dari usaha sejenis lainnya yaitu dapat mencapai 2880 bungkus atau 345,6 kg (Lampiran 6), Usaha ini sudah cukup lama berdiri terhitung dari tahun 2006 hingga sekarang. Usaha stick kentang Rifa telah memiliki izin usaha dari Dinas Kesehatan P.IRT.NO.206137101522.

Penelitian ini dilaksanakan selama 1 bulan terhitung dikeluarkannya surat izin penelitian oleh Dekan Fakultas Pertanian Universitas Andalas terhitung dari 22 September sampai 23 Oktober 2014.

#### **B. Metode Penelitian**

Penelitian dilaksanakan dengan menggunakan metode Deskriptif dengan jenis penelitian studi kasus (*case study*). Menurut Nazir (2011: 54), metode deskriptif adalah suatu metode yang meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa dengan tujuan membuat gambaran atau deskriptif mengenai situasi atau kejadian secara sistematis, faktual, akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang terjadi. Jenis penelitian studi merupakan jenis penelitian deskriptif yang memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari kasus atau dari status individu, yang kemudian dari sifat-sifat khas tersebut akan di jadikan suatu hal yang bersifat umum (Nazir, 2011: 57). Metode ini dilakukan perhitungan terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi Stick Kentang sehingga dapat diketahui tingkat keuntungan dan titik impas dari usaha tersebut. Melalui penelitian ini juga akan dilakukan mendeskripsikan gambaran usaha secara sistematis dan fakta-fakta yang terjadi pada usaha stick kentang Rifa.

### **C. Metode Pengambilan Responden**

Pada penelitian ini pimpinan sekaligus pemilik beserta tenaga kerja bidang produksi dan pemasaran usaha stick kentang Rifa adalah sebagai informan kunci untuk mengumpulkan data mengenai usaha stick kentang Rifa tersebut. Sesuai dengan tujuan penelitian ini, maka penelitian ini tidak menggunakan sejumlah sampel untuk menggambarkan populasi, tetapi pemilik dan pekerja pada usaha stick kentang Rifa sebagai industri kecil yang langsung dijadikan sumber data, terutama data primer.

### **D. Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah dengan mengumpulkan data primer dan data sekunder yang berhubungan dengan persoalan penelitian. Data primer diperoleh melalui hasil observasi dan dengan melakukan wawancara langsung dengan informan kunci pada usaha yang bersangkutan dengan menggunakan panduan wawancara yang telah dipersiapkan dan pengamatan langsung dilapangan.

Sedangkan data sekunder adalah data atau informasi yang diperoleh dari sumber yang telah ada. Data ini diperoleh dari instansi yang berhubungan dengan penelitian yaitu Badan Pusat Statistik Sumatera Barat dan Kota Padang, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang, Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Sumatera Barat, internet dan studi kepustakaan.

### **E. Aspek Yang Diamati**

Aspek yang diamati untuk tujuan pertama penelitian yaitu mendeskripsikan profil usaha stick kentang Rifa yaitu:

1. Gambaran umum daerah penelitian dan gambaran umum usaha : meliputi sejarah berdirinya usaha, lokasi usaha, izin usaha dan struktur organisasi stick kentang Rifa.
2. Aspek operasional usaha meliputi :
  - a. Aspek sumberdaya manusia, meliputi : Jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, pembagian kerja, umur tenaga kerja, sistem upah tenaga kerja.



- b. Mesin dan peralatan, meliputi : jenis dan jumlah mesin dan peralatan yang digunakan serta fungsinya, harga beli mesin dan peralatan, dan umur ekonomis mesin dan peralatan.
  - c. Aspek produksi, meliputi : sistem pengadaan bahan baku dan bahan penolong, harga bahan baku dan bahan penolong, jumlah bahan baku dan bahan penolong, proses produksi serta jumlah produksi stick kentang Rifa.
3. Aspek pemasaran usaha, meliputi :
- a. Produk merupakan bagaimana kebijakan usaha terhadap produk meliputi klasifikasi produk, mutu produk, spesifikasi produk, merek, kemasan, dan jumlah bahan yang ada.
  - b. Harga merupakan bagaimana kebijakan usaha terhadap harga seperti metode penetapan harga produk dan sistem pembayaran.
  - c. Saluran distribusi merupakan bagaimana kebijakan usaha dalam kegiatan distribusi menyangkut saluran distribusi sehingga produk dapat sampai ke konsumen serta lembaga niaga yang terlibat serta tempat penjualan.
  - d. Promosi merupakan bagaimana usaha dalam kegiatan promosi produk sehingga produk dikenal konsumen serta jenis promosi yang dilakukan.
4. Aspek keuangan usaha, meliputi :
- a. Sumber modal usaha merupakan dari mana saja modal usaha diperoleh dan berapa jumlah modal awal usaha yang digunakan.
  - b. Pembukuan merupakan bagaimana sistem pembukuan yang diterapkan oleh usaha.

Aspek yang diamati untuk tujuan kedua penelitian yaitu menganalisa keuntungan (laba/rugi) dan titik impas dari usaha stick kentang Rifa yaitu :

1. Keuntungan (laba/rugi) meliputi :
- a. Pendapatan, meliputi seluruh penerimaan usaha. data yang diperlukan terdiri dari harga jual produk, jumlah produksi produk (Rp/kemasan).
  - b. Biaya, meliputi semua pengeluaran yang dilakukan untuk menjalankan usaha, terdiri dari :
    - i. Biaya tetap (*Fixed Cost*) adalah biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu), terdiri dari :

- 1) BOP (biaya *overhead* pabrik) tetap, yaitu biaya overhead pabrik yang tidak berubah dalam volume kegiatan tertentu. Contohnya : biaya penyusutan, pajak kendaraan usaha, dan pajak bangunan usaha (Rp).
  - 2) Biaya umum dan administrasi tetap, yaitu biaya operasional usaha diluar biaya kegiatan pemasaran. Contohnya : gaji pimpinan, biaya iklan dan gaji karyawan tetap (Rp).
- ii. Biaya Variabel (*Variabel Cost*) adalah biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi dan penjualan, terdiri dari :
- 1) Biaya bahan baku, yaitu biaya pembelian kentang (Rp/kg).
  - 2) Biaya tenaga kerja variabel, yaitu biaya tenaga kerja yang secara langsung ikut serta dalam proses produksi. Contohnya : gaji tenaga kerja produksi (Rp).
  - 3) BOP (biaya *overhead* pabrik) variabel, yaitu biaya overhead pabrik yang berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya : biaya kemasan, biaya merek produk, biaya bahan penolong yang dihitung dalam satuan Rp/kg, dan biaya bahan bakar produksi, biaya transportasi yang dihitung dalam satuan Rp/liter.
2. Analisa titik impas, variabel yang diamati adalah :
- a. Biaya tetap, meliputi biaya administrasi dan umum dan BOP (biaya *overhead* pabrik) tetap (Rp).
  - b. Biaya variabel, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja bagian produksi, dan BOP (biaya *overhead* pabrik) variabel (Rp/kg).
  - c. Biaya variabel per unit, merupakan hasil pembagian total biaya variabel dengan jumlah produksi (Rp/Kg).
  - d. Harga jual, yaitu nilai jual produk yang diterima pemilik usaha (Rp/kg).
  - e. Volume produksi, yaitu jumlah total produksi yang dihasilkan selama periode tertentu (Kg).



## **F. Analisa Data**

### **1. Analisis Deskriptif Kualitatif**

Analisa data yang digunakan adalah analisa deskriptif kualitatif. Menurut Nazir (2011: 55), langkah-langkah yang digunakan dalam analisa deskriptif kualitatif adalah memilih dan merumuskan masalah, menentukan tujuan, memberikan limitasi atau *scope* sejauh mana penelitian itu dilaksanakan, menelusuri sumber-sumber kepustakaan, mengumpulkan data dilapangan, memberikan rekomendasi untuk kebijakan - kebijakan yang dapat ditarik dari penelitian. Analisa deskriptif kualitatif akan digunakan untuk menganalisa tentang gambaran umum usaha, aspek operasional usaha, aspek pemasaran usaha dan aspek keuangan usaha pada usaha stick kentang Rifa.

### **2. Analisis Kuantitatif**

Untuk menganalisa tingkat keuntungan dan titik impas dari usaha stick kentang Rifa ini akan digunakan analisa kuantitatif. Data yang akan digunakan untuk mengetahui tingkat keuntungan dan titik impas dari usaha ini adalah data produksi terakhir selama satu bulan terhitung dari tanggal 22 September sampai 23 Oktober 2014 dikarenakan usaha belum melakukan pencatatan keuangan.

#### **a. Perhitungan Biaya Penyusutan**

Penyusutan adalah biaya penurunan dari nilai mesin dan peralatan sebagai akibat dari penggunaan mesin dan peralatan untuk menghasilkan barang atau jasa. Penyusutan merupakan penurunan nilai mesin dan peralatan sebagai akibat penggunaannya dalam proses produksi (Ibrahim, 2003: 135).

Besarnya biaya penyusutan akan dihitung dengan menggunakan metode perhitungan yang sederhana yaitu metode garis lurus. Metode ini digunakan dengan dasar pemikiran bahwa metode ini cocok dalam perhitungan nilai penyusutan peralatan dibandingkan dengan metode lainnya dan lebih mudah dalam perhitungan. Biaya penyusutan yang dihitung pada usaha stick kentang Rifa adalah biaya penggunaan mesin, peralatan dan bangunan yang digunakan dalam menunjang proses produksi.

Metode garis lurus dirumuskan sebagai berikut :

$$D = \frac{P - S}{N}$$

Dimana :

- D : Besarnya penyusutan (Rp/Th)  
 P : Harga beli/ Nilai investasi (Rp)  
 S : Nilai sisa (Rp)  
 N : Umur ekonomis (Th)

#### **b. Analisa Keuntungan (Laba/Rugi) Usaha**

Laporan laba rugi yaitu laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam satu periode tertentu. Keuntungan atau laba bersih dapat diperoleh dari selisih antara pendapatan penjualan dengan seluruh biaya selama periode tertentu (Kasmir, 2010: 45). Dapat dirumuskan sebagai berikut :

Laba bersih (Rp) = Pendapatan penjualan (Rp) – Biaya total (Rp)

Dimana : Pendapatan penjualan (Rp) = Jumlah produk yang dijual x harga jual persatuan.

Biaya total (Rp) = Biaya tetap + Biaya Variabel.

Alat analisa yang akan digunakan untuk mengetahui tingkat keuntungan usaha ini adalah dengan menggunakan pendekatan metode *variabel costing*. Menurut Ibrahim (2003: 142), konsep *variabel costing* digunakan untuk kepentingan internal (manajemen) sebagai alat perencanaan operasi (rencana anggaran), penetapan harga jual, alat bantu pengambilan keputusan, penentuan titik impas, dan sebagai alat pengendalian manajemen. Perhitungan laba/rugi dapat dilihat pada Tabel 1.



Tabel 1. Format Perhitungan Laba Rugi Dengan Metode *Variabel Costing*.

Keterangan	Nilai
<b>Pendapatan penjualan</b>	Rp....
Return Penjualan	Rp.... -
<b>Penjualan bersih</b>	<b>Rp.....</b>
<b>Biaya Variabel</b>	
-Biaya bahan baku	Rp....
-Biaya Bahan Penolong	Rp....
-Biaya Tenaga Kerja	Rp....
-BOP Variabel :	Rp.... +
<b>Total biaya variabel</b>	<b>Rp.... -</b>
<b>Laba kontribusi</b>	<b>Rp....</b>
<b>Biaya Tetap</b>	
-BOP Tetap	Rp....
-Biaya Administrasi dan Umum	Rp....
<b>Total biaya tetap</b>	<b>Rp.... -</b>
<b>Laba bersih</b>	<b>Rp....</b>

Sumber : Mulyadi, 2000

**c. Analisa Titik Impas (*Break Even Point*)**

Analisa titik impas (*break even point*) merupakan cara yang digunakan untuk mengetahui pada tingkat penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh keuntungan (Mulyadi, 2000: 43).

Perhitungan titik impas menggunakan metode pendekatan teknik persamaan, yaitu :

Perhitungan titik impas dalam satuan produk yang dijual adalah :

$$\text{BEP (kg)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

Perhitungan titik impas dalam rupiah penjualan adalah :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual}}}$$

(Swastha dan Soekotjo, 2002: 218)

**d. Analisis Biaya Bersama**

Biaya bersama digunakan untuk mengkaji pemakaian peralatan dan mesin secara bersama-sama yang digunakan untuk memproduksi stick kentang dan penggunaan untuk kebutuhan individu atau keluarga. Biaya bersama yang digunakan pada usaha stick kentang Rifa antara lain : biaya penggunaan mobil, handphone, bangunan dan mesin pompa air.



## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **A. Profil Usaha**

#### **1. Gambaran Umum Daerah Penelitian**

##### **a. Latar Belakang Dan Sejarah Berdirinya Usaha**

Usaha stick kentang Rifa merupakan salah satu industri kecil yang mengolah produk hasil pertanian berbahan baku kentang. Kentang diolah menjadi makanan ringan berupa stick kentang. Usaha stick kentang didirikan oleh Ibu Yuni Yosefa pada tahun 2006 dengan modal awal yang terdiri dari modal pribadi sebesar Rp. 4.000.000 dan modal sebesar Rp 2.000.000 yang berasal dari bantuan program pemerintah PNPM Mandiri. Stick kentang produksi Ibu Yuni memiliki merek dagang "Rifa", merek dagang ini dipilih karena pemilik usaha memiliki anak bernama Rifa dan nama tersebut cocok digunakan sebagai nama usaha. Usaha stick kentang Rifa ini berlokasi di Binuang Kampung Dalam, Kecamatan Pauh, Kota Padang. Tempat produksi stick kentang Rifa saat ini masih berada di rumah pemilik usaha. Proses produksi dilakukan di bagian belakang rumah pemilik usaha yang sekaligus dapur pemilik usaha dengan luas 3x4 meter. Pada tahun 2008 usaha stick kentang Rifa memperoleh sertifikasi Dinas Kesehatan dan perizinan usaha dengan nomor P.IRT.NO.206137101522.

Berdirinya usaha stick kentang Rifa berawal dari hobi dan adanya keterampilan pemilik usaha dalam membuat aneka makanan ringan untuk mengisi waktu luang. Pemilik usaha memulai produksi stick kentang dalam skala kecil sebanyak 30 bungkus setiap harinya dan mencoba memasarkan produk ke toko-toko sekitar tempat produksi, respon pasar yang baik terhadap produk stick kentang serta adanya keinginan pemilik usaha berwirausaha untuk menambah penghasilan keluarga memberikan pemilik usaha motivasi untuk serius membangun usaha kecil ini, Sehingga pemilik usaha mengembangkan usaha tersebut sampai sekarang. Menurut Buchari (2004: 87), ada 3 faktor yang mendukung dalam memulai usaha yaitu : 1) faktor personal, 2) faktor environmental yaitu faktor yang menyangkut hubungan dengan lingkungan dan 3) faktor sosiologi, menyangkut hubungan dengan keluarga yaitu adanya dorongan

dari keluarga untuk membuka usaha yang dapat menjadi motivasi yang kuat untuk maju. Ketiga faktor ini sudah terdapat pada diri pemilik usaha.

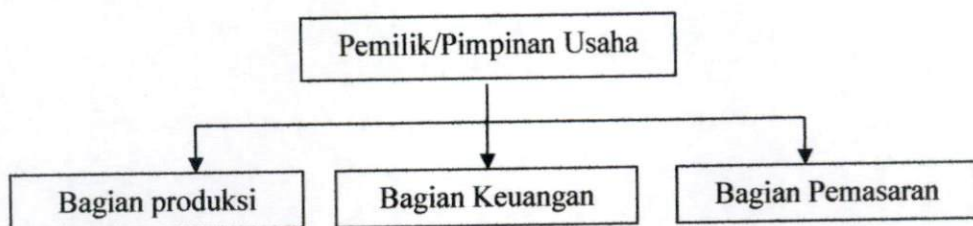
#### **b. Lokasi Usaha**

Usaha stick kentang Rifa terletak di Kecamatan Pauh yang merupakan salah satu daerah di Kota Padang dengan jumlah penduduk 765.456 jiwa. Letak daerah secara geografis kecamatan Pauh berada pada 0°58' Lintang Selatan (LS) dan 100° 21' 11' Bujur Timur (BT). Luas daerah adalah 146,26 Km<sup>2</sup>. Tinggi daerah Kecamatan Pauh adalah 10 – 1.600 m dpl dengan curah hujan mencapai rata-rata 384,88 mm/bulan. Suhu udara mencapai antara 22,0° - 31,7° C (BPS Kota Padang, 2014). Sebagai kota pariwisata Kota Padang merupakan kota penghasil berbagai jenis makanan ringan yang digunakan sebagai buah tangan ataupun cemilan. Melihat peluang tersebut usaha stick kentang Rifa berpartisipasi menjadi salah satu usaha yang berperan dalam menghasilkan makanan ringan di Kota Padang.

#### **b. Struktur Organisasi Usaha Stick Kentang Rifa**

Usaha stick kentang Rifa merupakan usaha perseorangan. Menurut Swastha dan Sukotjo (2007: 53), usaha perseorangan merupakan usaha yang dimiliki seseorang dan bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua resiko dan kegiatan perusahaan. Ibu Yuni Yosefa merupakan pemilik usaha yang merangkap sebagai pengelola bagian keuangan, 3 orang tenaga kerja bagian produksi dan 1 orang tenaga kerja bagian pemasaran. Tenaga kerja yang digunakan oleh pemilik usaha sampai saat ini sebanyak 5 orang yang berasal dari dalam dan luar keluarga. Berdasarkan kriteria banyaknya tenaga kerja pada sebuah usaha, menurut Badan Pusat Statistik (2013), usaha stick kentang Rifa termasuk dalam industri kecil. Struktur organisasi usaha stick kentang Rifa dapat dilihat pada Gambar 2.

Berikut adalah struktur organisasi usaha stick kentang Rifa



Gambar 2. Struktur Organisasi Usaha Stick Kentang Rifa, 2014



Adapun penjelasan mengenai tugas masing-masing bagian sebagai berikut :

1. Pimpinan, dalam hal ini pimpinan usaha merangkap dalam mengelola keuangan. Pemilik atau pemimpin usaha bertanggung jawab atas semua kegiatan operasional usaha secara umum dan menentukan keputusan dan kebijakan usaha serta mengelola bagian keuangan dengan pertimbangan untuk menghemat biaya tenaga kerja bagian keuangan.
2. Bagian produksi bertugas dan bertanggung jawab memproses bahan baku menjadi stick kentang, penggorengan dan pengemasan.
3. Bagian pemasaran bertugas dan bertanggung jawab dalam pendistribusian produk stick kentang Rifa ke toko-toko, mini market dan swalayan.

Struktur organisasi pada usaha stick kentang Rifa sesuai dengan pernyataan Subanar (1994: 6) mengenai ciri-ciri dari usaha kecil, yaitu pemilik usaha yang merangkap sebagai manajer yang bekerja sendiri dan memiliki gaya manajemen sendiri, pemilik berperan sebagai pekerja, struktur organisasinya sederhana, dan jumlah organisasi yang terbatas.

Berdasarkan pembagian struktur organisasi, struktur yang dijalankan oleh usaha stick kentang Rifa adalah struktur organisasi garis. Struktur organisasi garis ini mempunyai keuntungan-keuntungan. Menurut Swatha dan Sukotjo (2007: 140), struktur organisasi garis menggambarkan adanya kesatuan antara pemimpin dan perintah, pimpinan lebih cepat dalam mengambil keputusan sebab tidak perlu membicarakan dengan orang lain. Pimpinan dapat lebih cepat dalam memberikan perintah sebab perintah tersebut dapat diberikan langsung kepada bawahan. Dengan menggunakan organisasi garis pihak usaha bisa menghemat biaya karena pengawasan dari berbagai kegiatan hanya dilakukan oleh satu orang saja yaitu oleh pemilik usaha. Sedangkan kelemahan dari struktur organisasi garis ini adalah adanya kecenderungan pimpinan untuk bertindak secara otokratis, kurang kerjasama diantara masing-masing bagian dan juga kesempatan berkembang untuk para tenaga kerja menjadi terbatas.

### c. Karakteristik Wirausaha

Menurut Mas'ud Machfoedz dan Mahmud Machfoedz (2004: 145), wirausaha adalah seorang inovator yang mampu mengubah kesempatan menjadi sebuah ide yang bisa di jual, dapat memberikan nilai tambah melalui upaya, waktu, biaya, serta kecakapan dengan tujuan mendapatkan keuntungan.

Berkembangnya suatu usaha tergantung bagaimana peran seorang wirausaha dalam merancang, menentukan, mengelola dan mengendalikan usahanya. Karakteristik wirausaha akan mempengaruhi jalannya dan keberlanjutan suatu usaha. Sikap dan kemampuan yang dimiliki seseorang wirausaha akan membantu wirausaha dalam mengembangkan usahanya dengan membentuk suatu sistem organisasi yang baik. Adanya sistem organisasi yang baik tentu akan memperlancar wirausaha dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Sikap dan kemampuan pemilik usaha Stick kentang Rifa dalam mengelola usahanya akan berpengaruh terhadap perkembangan usaha kedepannya. Pemilik usaha Stick kentang Rifa kurang aktif dalam mengikuti kegiatan-kegiatan pelatihan keterampilan dalam mengelola usaha serta tidak pernah mengikuti rangkaian kegiatan pameran yang diadakan oleh Dinas Koperasi, UMKM, Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang sehingga usaha Stick kentang Rifa cukup begitu berkembang dalam beberapa tahun terakhir.

Kemampuan yang dimiliki pemilik usaha Stick kentang Rifa dalam mengolah kentang menjadi stick kentang dan faktor ekonomi untuk menambah pemasukan keluarga dan didukung keinginan pemilik usaha untuk berwirausaha menumbuhkan jiwa pemilik usaha untuk mendirikan dan membentuk suatu usaha. Kurangnya pengetahuan dan pemahaman yang dimiliki pemilik usaha dalam pembentukan sarana untuk menunjang keberhasilan usaha menyebabkan pemilik usaha belum mempertimbangkan pentingnya suatu organisasi dalam suatu usaha. Anggapan pemilik usaha yang dapat melakukan semua kegiatan manajerial usaha merupakan hal yang tidak efektif dan efisien karena akan mempengaruhi kinerja pemilik usaha sebagai pemimpin.

Sebagai pelaku bisnis pemilik usaha Stick kentang Rifa mampu melihat peluang usaha di bidang makanan ringan khususnya pembuatan stick kentang.



Namun pemilik usaha kurang mampu mengembangkan usahanya dengan tidak menerapkan inovasi dan mengikuti pelatihan-pelatihan pengembangan usaha.

## 2. Aspek Operasional Usaha

### a. Aspek Sumber Daya Manusia

Tenaga kerja atau keahlian sumberdaya manusia merupakan faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan. keahlian sumberdaya manusia akan mempengaruhi produktivitas suatu perusahaan. Tenaga kerja berguna untuk menciptakan dan memproduksi barang dan jasa di perusahaan.

Tenaga kerja pada usaha ini tidak mensyaratkan keahlian khusus, yang diperlukan adalah kemauan bekerja, mampu bekerja dengan baik, jujur, rajin, menjaga kebersihan dan kesopanan yang telah ditetapkan pemilik usaha ini. Instruksi bekerja pada tenaga kerja dilakukan sebelum memulai kegiatan produksi, hal ini dilakukan agar meminimalkan kesalahan kerja.

Usaha stick kentang Rifa memiliki 5 orang tenaga kerja. Bagian produksi menggunakan 3 orang tenaga kerja, bagian pemasaran menggunakan 1 orang tenaga kerja dan bagian keuangan dipegang langsung oleh pemilik usaha merangkap sebagai pimpinan usaha. Tenaga kerja usaha stick kentang Rifa berasal dari dalam dan luar keluarga yaitu masyarakat sekitar lokasi usaha, sehingga memberi peluang masyarakat setempat untuk bekerja, sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran disekitar lokasi usaha. Adapun identitas tenaga kerja yang dimiliki usaha stick kentang Rifa dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Identitas Tenaga Kerja Usaha Stick Kentang Rifa

Jenis kegiatan	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Pendidikan Terakhir	Lama Bekerja
Pimpinan dan keuangan	Yuni	Perempuan	37	SMA	8 tahun
Pemasaran	Azhari	Laki-laki	44	DIII	8 tahun
Produksi	Efridayanti	Perempuan	47	SMA	4 tahun
	Evawati	Perempuan	30	SMP	2 tahun
	Admini	Perempuan	48	SMP	2 tahun

Berdasarkan Tabel 2, dapat bahwa usia tenaga kerja usaha stick kentang Rifa berkisar antara 30-48 tahun, ini memperlihatkan bahwa semua tenaga kerja usaha stick kentang tergolong pada usia yang produktif. Tenaga kerja pada usia produktif mempunyai motivasi dan kemampuan kerja yang lebih baik dibandingkan usia non produktif (Lampiran 7). Dilihat dari segi pendidikan tenaga kerja usaha stick kentang Rifa mayoritas tamatan SMA dan SMP hanya 1 orang tamatan D3. Secara teoritis tingkat pendidikan berpengaruh terhadap kemampuan seseorang untuk maju, mengelola, dan mengembangkan usahanya, namun pada usaha ini tidak mementingkan hal tersebut, bagi pemilik usaha yang terpenting tenaga kerja mau dibimbing dalam melaksanakan tugas dan bertanggung jawab.

Sistem pembagian kerja pada usaha Stick Kentang Rifa dibagi menjadi 3 bagian yaitu :

1. Pimpinan merangkap administrasi dan keuangan

Pimpinan merupakan pemegang wewenang tertinggi yang bertugas mengatur, mengawasi, mengambil keputusan dan bertanggung jawab atas semua kegiatan usaha yang dilakukan. Pimpinan juga bertanggung jawab mencatat setiap transaksi dan mengelola keuangan dari hasil penjualan produk-produk yang dihasilkan dan bertanggung jawab terhadap semua pengeluaran meliputi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kelancaran proses produksi. Usaha Stick kentang Rifa ini dipimpin oleh Ibu Yuni Yosefa.

2. Bagian produksi

Bagian produksi bertugas dan bertanggung jawab dalam memproses bahan baku menjadi produk yang siap dipasarkan. Tenaga kerja produksi bekerja selama 3 kali produksi selama seminggu, Pada bagian produksi mempekerjakan 3 orang tenaga kerja dari luar keluarga, sedangkan 2 orang tenaga kerja dari dalam keluarga.

3. Bagian pemasaran

Bagian pemasaran bertugas untuk memasarkan produk ke daerah-daerah pemasaran, dimana pemasaran dilakukan 2 orang. Pemasaran dilakukan oleh Ibu Yuni dan Bapak Azhari, daerah pemasaran masih disekitar daerah produksi usaha.



Usaha Stick kentang melakukan kegiatan produksi 3 kali dalam seminggu, jumlah waktu tenaga kerja yang dibutuhkan adalah  $\pm 7$  jam (1 hari kerja). Usaha stick kentang Rifa memberikan upah tenaga kerja berbeda-beda sesuai dengan bagian pekerjaannya. Besarnya gaji yang diambil pemilik usaha sebagai pimpinan dan merangkap sebagai bagian keuangan selama satu bulan sebesar Rp 1.500.000 per bulan. Untuk bagian produksi, upah yang diberikan sebesar Rp 30.000 per hari dan untuk bagian pemasaran upah yang diberikan sebesar Rp 150.000 perbulan sedangkan gaji per hari Rp 37.500 per hari.

Upah ini dibayarkan setiap bulan yaitu upah yang dibayarkan kepada karyawan diwujudkan dalam bentuk sejumlah uang. Berdasarkan metode dalam pemberian upah tenaga kerja, yang dikemukakan Swastha dan Sukotjo (2007: 269) usaha stick kentang Rifa menggunakan metode upah langsung (*straight salary*) dengan periode pembayaran perbulan.

#### **b. Mesin dan Peralatan**

Selain tenaga kerja dan bahan baku, ada juga komponen lain yang dibutuhkan usaha stick kentang untuk melakukan proses produksi yaitu mesin dan peralatan-peralatan yang digunakan dalam proses pengolahan bahan baku (kentang) menjadi stick kentang. Tempat produksi stick kentang berada diatas tanah milik sendiri yang tergabung dengan tempat tinggal pemilik. Mesin dan peralatan-peralatan yang digunakan dalam proses produksi stick kentang belum canggih karena masih dioperasikan secara manual dan termaksud dalam kategori peralatan lama. Adapun jenis investasi dan peralatan yang digunakan dalam proses produksi beserta fungsinya adalah sebagai berikut :

1. Kompor, digunakan untuk merebus dan menggoreng kentang, kompor yang digunakan sebanyak 2 buah.
2. Pisau, digunakan untuk memotong, mengupas dan mengkikir kentang, pisau yang digunakan sebanyak 1 buah.
3. Ember, digunakan sebagai tempat mencuci guna membersihkan kentang dan sebagai wadah untuk kentang yang telah dikupas kulitnya, ember yang digunakan sebanyak 4 buah.
4. Baskom digunakan sebagai wadah stick kentang sebelum dikemas, baskom yang digunakan sebanyak 2 buah.

5. Timbangan, digunakan untuk menimbang berat stick kentang sebelum dikemas, timbangan yang digunakan sebanyak 2 buah.
6. Mesin Press plastik, digunakan untuk menutup rapat kemasan plastik dalam pembungkusan stick kentang, mesin pres yang digunakan sebanyak 1 buah.
7. Etalase kayu, digunakan sebagai tempat stick kentang yang sudah dikemas dan siap di pasarkan, etalasi kayu yang digunakan sebanyak 1 buah.
8. Bangunan dengan luas 3x4 meter, digunakan sebagai tempat kegiatan produksi dan dapur pemilik usaha.
9. Mobil, digunakan sebagai sarana transportasi untuk mengantar stick kentang ke tempat pelanggan.

Penyusutan alat merupakan salah satu biaya tetap. Untuk keberlanjutan dan keberlangsungan suatu usaha, penetapan biaya tetap ditujukan sebagai cadangan investasi apakah untuk kegiatan investasi peralatan ataupun untuk keperluan penggantian alat yang digunakan dalam menjalankan suatu usaha atau industri. Nilai penyusutan dari investasi peralatan dan kendaraan pada usaha Buk Yuni antara satu sama lain berbeda. Itu dipengaruhi oleh harga beli, nilai sisa peralatan dan umur ekonomisnya. Dimana nilai sisa pada biaya penyusutan tidak selalu dihitung sama pada setiap harga beli alat, namun tergantung pada faktor merek dan tipe alat serta cara perawatan alat tersebut. Total penyusutan peralatan pada usaha Stick kentang Rifa ini adalah sebesar Rp. 155.946,-/bulan (Lampiran 8).

Pemilik usaha stick kentang selalu memperhatikan kebersihan seluruh peralatannya, terutama yang berhubungan langsung dengan proses produksi. Peralatan dan bahan yang digunakan harus bersih terutama dari lemak atau minyak dan air yang digunakan juga harus bersih untuk menjaga kualitas produk stick kentang,

Penyusutan alat merupakan salah satu biaya yang harus diperhitungkan karena penyusutan alat merupakan salah satu biaya tetap. Untuk biaya penyusutan dari masing-masing peralatan diatas dapat dilihat pada (Lampiran 8).

### c. Aspek Produksi

Ketersediaan bahan baku di suatu industri menjadi hal yang penting, tanpa adanya bahan baku proses produksi tidak akan berjalan. Bahan baku dibutuhkan



untuk diproses menjadi produk jadi. Bahan baku utama yang digunakan untuk kegiatan produksi stick kentang adalah kentang. Kentang yang digunakan biasanya kentang yang teksturnya cukup keras, terlihat segar, berbentuk lonjong besar dan tidak terdapat busuk pada kentang. Pemilihan bahan baku kentang tersebut bertujuan untuk mendapatkan kentang yang berkualitas dan menjaga rasa stick kentang agar tetap renyah. Usaha stick kentang Rifa menggunakan bahan baku kentang tes yang memiliki kandungan pati yang lebih tinggi dan kandungan air lebih rendah. Kentang tes sangat baik digunakan sebagai bahan baku proses produksi stick kentang karena jenis kentang ini memiliki kandungan air yang rendah sehingga saat pencetakan adonan tidak lengket karena terlalu basah.

Bahan baku yang digunakan pada usaha stick kentang Rifa pada umumnya dibeli dari pedagang kentang yang berada di pasar bandar buat Kota Padang. Pemilik usaha stick kentang Rifa membeli kentang sebanyak 30 kg setiap minggunya dimana 80 bungkus dalam perhari produksi dengan harga yang fluktuatif yaitu berkisar Rp. 9.500 sampai Rp. 10.500. Bahan baku yang dibeli biasanya digunakan untuk produksi selama seminggu yaitu 3 kali produksi, ini bertujuan agar pemilik usaha dapat menghemat biaya transportasi untuk membeli kentang selain itu kentang dapat bertahan sampai 2 minggu jika disimpan dengan baik. Frekuensi pembelian bahan baku dilakukan 1 minggu sekali dengan mempertimbangkan memperoleh bahan baku yang segar dan berkualitas baik. Penanganan persediaan bahan baku dilakukan dengan menyimpan kentang di tempat yang kering, hal ini dilakukan agar menjaga kentang tidak busuk saat terkena air.

Sistem pembayaran yang digunakan usaha stick kentang Rifa yaitu dengan pembayaran tunai. Pembayaran dilakukan setelah bahan baku diperiksa oleh pemilik usaha untuk memastikan kentang sesuai dengan kebutuhan produksi. Selama ini usaha stick kentang Rifa masih belum mengalami kesulitan dalam pengadaan dan persediaan bahan baku baik dari segi kualitas maupun kuantitas, hal ini dikarenakan bahan baku selalu tersedia dipasaran. Selain bahan baku utama, pembuatan stick kentang juga membutuhkan bahan penolong seperti tepung terigu, telur, mentega, garam dan minyak goreng. Pembelian bahan baku dilakukan bersamaan dengan pembelian bahan baku utama dan frekuensi

pembeliannya juga sama yaitu untuk kebutuhan seminggu produksi. Rincian pembelian dan penggunaan bahan baku dan penolong oleh pihak usaha dapat dilihat pada (Lampiran 9) dan (Lampiran 10).

#### **d. Proses Produksi**

Menurut Swastha dan Sukotjo (1999: 285), fungsi produksi adalah menciptakan barang atau jasa sesuai dengan kebutuhan masyarakat pada waktu, harga dan jumlah yang tepat. Perencanaan produksi merupakan hal yang penting untuk dilaksanakan, seperti jumlah barang yang akan dibuat, cara pembuatan dan penggunaan peralatan yang dipakai. Proses produksi stick kentang pada usaha stick kentang Rifa dilakukan 3 kali dalam satu minggu di dapur rumah pemilik usaha. Secara umum pembuatan stick kentang ini melewati beberapa tahap yaitu pembersihan dan pencucian kentang, perebusan kentang, pengupasan kulit kentang, penghancuran kentang, pengadukan kentang dengan bahan penolong, pencetakan adonan menggunakan mesin ampia, penggorengan adonan berupa stick kentang, penirisan dan pengemasan.

Secara garis besar dapat dijelaskan tahap-tahap produksi Stick Kentang Rifa sebagai berikut :

1. Pembersihan dan pencucian kentang

Pembersihan dan pencucian menggunakan air bersih bertujuan untuk menghilangkan debu atau kotoran yang menempel pada kulit kentang. Pembersihan ini dilakukan selama  $\pm 30$  menit.

2. Perebusan

Perebusan ini bertujuan untuk membuat kentang menjadi lunak dan mempermudah dalam proses pencampuran bahan dan sekaligus menghilangkan kotoran yang menempel dikulit kentang setelah proses pembersihan. Perebusan dilakukan selama  $\pm 30$  menit.

3. Pengupasan

Pengupasan ini bertujuan untuk melepaskan kulit dari kentang untuk menjaga kualitas adonan stick kentang. Pengupasan dilakukan selama  $\pm 45$  menit.



#### 4. Penghancuran

Penghancuran bertujuan untuk merubah struktur kentang menjadi lebih lunak agar mudah dalam proses pencampuran bahan. Penghancuran dilakukan selama  $\pm 20$  menit.

#### 5. Pembuatan adonan

Tujuan pembuatan adonan adalah untuk menggabungkan bahan-bahan seperti tepung terigu, telur, garam, mentega dan air menjadi satu adonan. Pencampuran bahan dilakukan selama  $\pm 25$  menit.

#### 6. Pencetakan adonan

Setelah pembuatan adonan maka selanjutnya melakukan pencetakan adonan agar bahan adonan dicetak dengan bentuk lidi persegi panjang. Pencetakan dilakukan selama  $\pm 45$  menit.

#### 7. Penggorengan

Setelah proses pembuatan adonan maka dilanjutkan pada tahap penggorengan. Penggorengan bertujuan untuk mematangkan buah kentang menjadi stick kentang yang siap untuk di konsumsi. Penggorengan dilakukan selama  $\pm 70$  menit (dalam waktu sekali penggorengan).

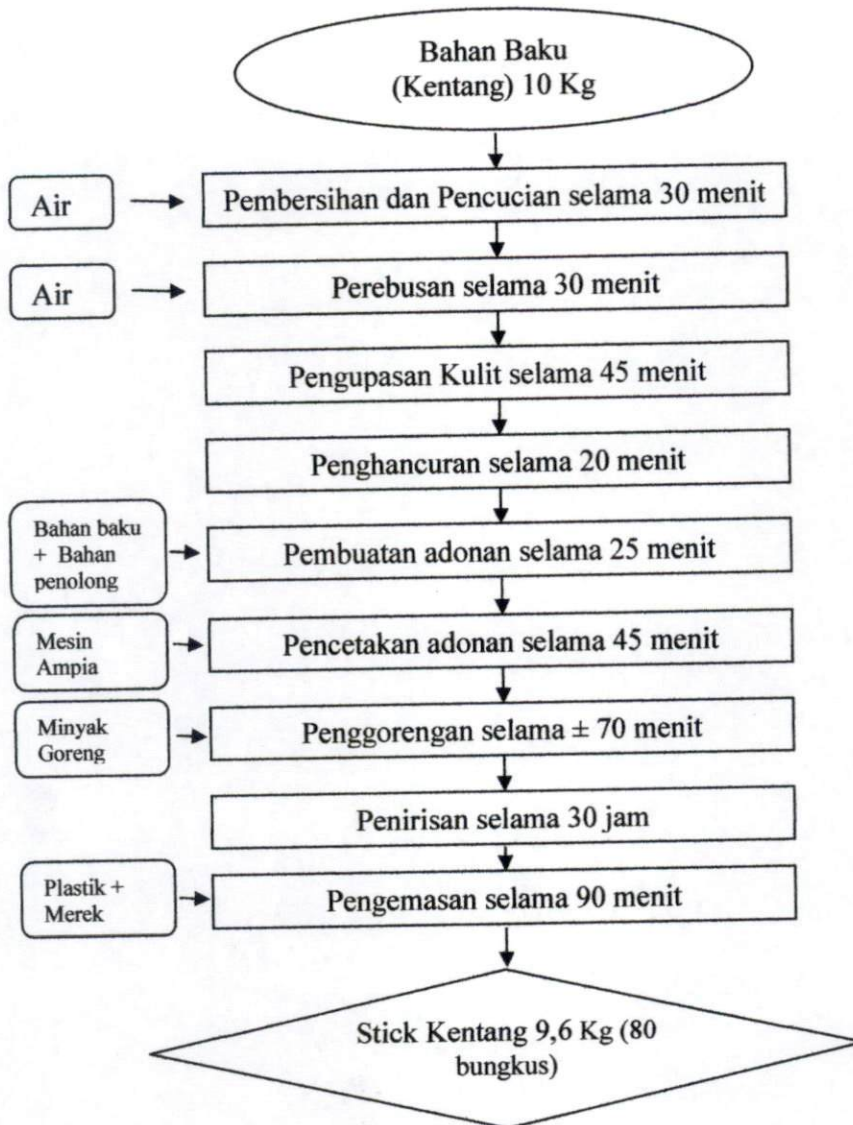
#### 8. Penirisan

Penirisan bertujuan agar sisa minyak stick yang digoreng dapat disaring dan minyaknya dapat dipergunakan dalam 2 kali pemakaian lagi. Penirisan dilakukan selama  $\pm 30$  menit.

#### 9. Pengemasan


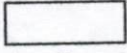

Setelah penirisan stick kentang dianggap cukup langkah selanjutnya yaitu pengemasan. Pengemasan stick kentang menggunakan kemasan plastik bening dan dalam kemasan dimasukkan merek, kemudian ujung plastik tersebut dipress dengan mesin press yang tujuannya untuk menutup rapat kemasan untuk menjaga kualitas produk. Pengemasan dilakukan selama  $\pm 90$  menit.

Adapun skema pembuatan stick kentang pada usaha stick kentang Rifa sekali berproduksi dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Skema Proses Pembuatan Stick Kentang Rifa untuk 1 kali proses produksi, usaha stick kentang Rifa 2014.

Keterangan :

	= Bahan baku (input)
	= Proses
	= Hasil (output)



### 3. Aspek Pemasaran Usaha

Kegiatan pemasaran memiliki peranan yang sangat penting dalam dunia usaha. Dalam hal ini pemasaran berada diantara produksi dan konsumsi, ini berarti bahwa pemasaran menjadi penghubung antara kedua faktor tersebut. Dalam kondisi perekonomian seperti sekarang ini, tanpa adanya pemasaran orang sulit mencapai tujuan konsumsi yang memuaskan. Penjual berada di pihak yang menjalankan kegiatan pemasaran (juga kegiatan produksi) dan pembeli berada pada titik konsumsi (Swastha dan Sukotjo, 1999:178).

#### a. Daerah Pemasaran

Produk yang dihasilkan oleh usaha stick kentang Rifa ini masih dipasarkan di toko dan swalayan daerah Kota Padang diantaranya di swalayan citra, toko candy, dan swalayan daft. Penjualan produk yang belum maksimal yang ditandai dengan selalu adanya produk yang tidak terjual di toko dan swalayan tempat pemasaran, hal ini dipengaruhi karena produk stick kentang Rifa belum begitu dikenal dikalangan konsumen dan usaha Rifa masih menggunakan promosi secara *personal selling*

Kegiatan pemasaran, khususnya pendistribusian produk dilakukan oleh tenaga kerja dalam keluarga menggunakan kendaraan pribadi yaitu sebuah mobil, pihak usaha mengantarkan secara langsung produk ke toko dan swalayan dan sekaligus mengecek stock produk di toko dan swalayan tersebut. Menurut informasi pemilik usaha, pemasaran produk stick kentang Rifa sampai saat ini belum pernah mengalami kesulitan dalam pendistribusian produk ke toko dan swalayan karena pihak usaha selalu menjaga kerja sama dengan baik. Sistem kerja sama yang dilakukan usaha stick kentang Rifa dan toko dan swalayan berdasarkan kesepakatan dua belah pihak, menggunakan dua sistem pembayaran yaitu, 1) pembayaran langsung yaitu saat produk diantarkan, produk langsung dibayarkan oleh pemilik toko pengecer kepada pemilik usaha dan 2) menggunakan sistem konsinyasi artinya produk dibayarkan setelah produk terjual di toko pengecer.

## **b. Produk (*Product*)**

Produk merupakan barang atau jasa yang dihasilkan untuk digunakan oleh konsumen guna memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan (Kotler, 1997: 268). Untuk lebih jelasnya karakteristik produk stick kentang dapat dilihat pada penjelasan berikut ini :

### **1. Klasifikasi Produk**

Menurut Swastha dan Sukotjo (2007: 195), klasifikasi produk menurut tujuan penggunaannya terbagi atas : 1) barang konsumsi yaitu barang-barang yang dibeli untuk dikonsumsi tanpa diproses lagi, dan 2) barang industri yaitu barang-barang yang dibeli untuk diproses lagi dan digunakan untuk kepentingan industri. Berdasarkan hal tersebut maka stick kentang yang dihasilkan oleh usaha Rifa dikelompokkan kepada produk konsumsi yaitu produk yang dibeli oleh konsumen akhir untuk dikonsumsi tanpa harus diproses lagi. Selain sebagai produk konsumsi stick kentang Rifa tergolong produk konveinen karena produk mudah digunakan untuk di konsumsi, serta untuk mendapatkannya tidak perlu pengorbanan istimewa.

### **2. Mutu produk**

Mutu produk menunjukkan ukuran tahan lamanya produk itu, dapat dipercayainya produk tersebut, mudah penggunaan dan ciri lain yang dinilai yaitu, seperti suatu produk makanan harus memiliki standar mutu produk makanan yang dapat dilihat dari karakteristik fisik dan karakteristik tersembunyi. Pada usaha stick kentang Rifa sangat memperhatikan mutu produknya mulai dari pemilihan bahan baku sampai kehygienisan pada saat berproduksi.

Produk stick kentang Rifa tidak menggunakan bahan pengawet dan dapat bertahan selama satu bulan dengan kondisi kemasan tetap terjaga dan perekat kemasan tidak terbuka sehingga stick kentang mampu untuk bertahan cukup lama saat dipasarkan. Penguatan mutu produk yang baik ini juga dapat dilihat dari kepemilikan surat izin PIRT dari Dinas Kesehatan Kota Padang yang telah dimiliki oleh usaha stick kentang.

Berdasarkan karakteristik fisik pada produk stick kentang Rifa, stick kentang berwarna coklat kekuningan, berbentuk persegi panjang dengan panjang kurang lebih 15 cm dan lebar  $\frac{1}{2}$  cm, sedangkan dilihat dari karakteristik



tersembunyi, stick kentang Rifa ini memiliki cita rasa renyah, berasa manis dan tidak menggunakan bahan pengawet. Stick kentang Rifa telah memenuhi standar mutu produk makanan berdasarkan karakteristik produk diatas. Produk stick kentang dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Karakter Fisik Stick Kentang Rifa

### 3. Kemasan

Kemasan yang digunakan pada usaha stick kentang Rifa yaitu plastik bening, plastik ini cocok digunakan untuk mengemas stick kentang sesuai dengan kegunaannya kemasan bening yang memperlihatkan bentuk dan warna produk, tidak mudah rusak dan dapat melindungi stick kentang dalam waktu yang lama. Pihak usaha menggunakan mesin *press* untuk merekatkan plastik bening agar kemasan stick kentang kedap udara sehingga produk dapat tahan lama dan tetap terjaga kerenyahannya. Hal ini sesuai dengan pendapat Assauri (2011: 209), kemasan berfungsi mencegah kerusakan secara fisik, untuk mencegah dan mempersukar pemalsuan atau peniruan, untuk menjamin kebersihan serta memberikan informasi pada kemasan tentang cara penggunaan, cara penyimpanan, komposisi isi produk, dan lain sebagainya. Berdasarkan tingkatan bahan kemasan, stick kentang ini menggunakan plastik sebagai kemasannya. Kemasan ini langsung membungkus produk tanpa dilapisi oleh pembungkus/ kemasan lainnya. Oleh karena itu kemasan stick kentang ini termasuk kedalam kemasan dasar (*Primary package*). Kemasan stick kentang dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Kemasan Stick Kentang Rifa

#### 4. Merek

Usaha stick kentang memasarkan produknya dengan menggunakan merek “Rifa”. Hal ini dilakukan agar produknya dapat dibedakan dengan produk sejenis lainnya, dan konsumen dapat mengenali produk stick ini. Selain itu dengan memberikan merek terhadap produk dapat menambah nilai dari suatu produk. Menurut Swastha dan Sukotjo (1999: 212), merek adalah suatu nama, simbol, istilah atau disain (rancangan) atau kombinasinya yang dimaksudkan untuk memberikan tanda pengenal barang atau jasa dari seseorang penjual dan untuk membedakan barang-barang yang dihasilkan oleh pesaing.

Menurut Kotler dan Amstrong (1997: 342), kualitas yang diinginkan untuk sebuah nama merek meliputi : 1) nama merek harus menyampaikan sesuatu mengenai manfaat untuk kualitas produk 2) mudah diucapkan, dikenal dan diingat, 3) harus lain dari yang lain, 4) harus mudah diterjemahkan secara mudah kedalam bahasa asing dan 5) harus terdaftar dan memiliki perlindungan hukum. Pemilik usaha memberi nama “Rifa” selain nama tersebut merupakan nama dari anak pemilik usaha, nama “Rifa” ini juga cukup singkat dan dapat dengan mudah diingat oleh konsumen yang dicetak dalam selembar kertas yang dimasukkan kedalam kemasan. Merek yang digunakan pemilik usaha telah sesuai dengan kriteria merek dagang yang baik karena pada merek juga tercantum nomor izin Depkes, nomor *hanphone* dan alamat pemilik usaha. Kemasan stick kentang dapat dilihat pada Gambar 6.





Gambar 6. Merek Stick Kentang Rifa

#### b. Harga

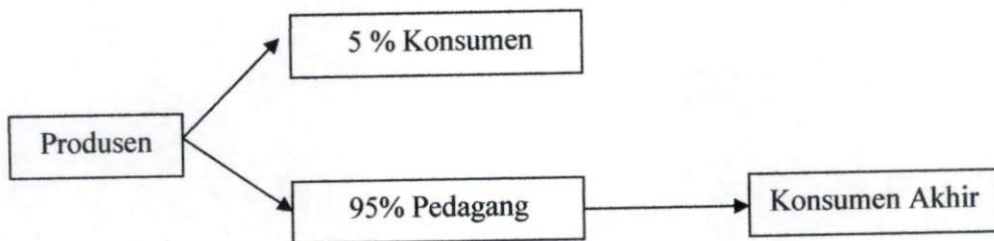
Penetapan harga merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen. Harga yang ditetapkan harus dapat menutupi biaya yang telah dikeluarkan dalam proses produksi serta dapat memberikan laba. Pemilik usaha stick kentang Rifa belum pernah menghitung secara pasti besarnya seluruh biaya produksi yang dikeluarkan untuk usaha sehingga pemilik usaha belum tau pasti apakah harga jual yang ditetapkan sudah tepat. Adapun harga yang ditetapkan oleh pemilik usaha stick kentang Rifa kepada pedagang pengecer dan konsumen akhir yang membeli produk setempat produksi yaitu Rp 7.000 perbungkus dengan berat kemasan 1,2 ons.

Penetapan harga jual pada usaha stick kentang Rifa ditentukan oleh pemilik usaha. Pemilik usaha hanya memperkirakan apa saja biaya yang dikeluarkan saat berproduksi, dan menetapkan harga jual berdasarkan total biaya yang dikeluarkan saat berproduksi ditambah dengan laba yang diinginkan serta memperhatikan harga jual dari produk makanan ringan sejenis maupun lainnya yang berkisar Rp 6.000 – Rp 7.500 per bungkus. Menurut Swastha Sukotjo (2007: 215), Penetapan harga jual yang diterapkan pada usaha stick kentang Rifa menggunakan penetapan harga biaya plus (*cost plus pricing method*) yaitu menentukan harga jual per unit dengan menghitung jumlah seluruh biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk memenuhi laba yang dikehendaki pada unit tersebut (marjin).

### c. Distribusi

Pendistribusian produk yang dilakukan oleh usaha stick kentang Rifa ini yaitu dengan menggunakan saluran distribusi langsung dan distribusi tidak langsung. Saluran distribusi langsung, dimana konsumen langsung membeli stick kentang di tempat produksi. Biasanya konsumen akhir pada saluran ini adalah konsumen yang berada di dekat lokasi produksi. Saluran distribusi tidak langsung, bagian pemasaran usaha mengantarkan produk stick kentang ke pedagang pengecer yang berada di wilayah Kota Padang, selanjutnya pedagang pengecer yang akan menjualnya kepada konsumen akhir. Menurut Fuad dkk (2000: 129), saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk sampai ke konsumen atau berbagai aktivitas perusahaan yang mengupayakan agar produk sampai ke tangan konsumen.

Adapun persentase saluran distribusi pada usaha stick kentang Rifa yaitu 5 % untuk saluran distribusi langsung dan 95 % untuk saluran distribusi tidak langsung. Adapun saluran distribusi produk usaha stick kentang Rifa dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Saluran Distribusi Stick Kentang Rifa

Pedagang pengecer mempunyai peranan yang penting dalam kegiatan pemasaran karena berhubungan langsung dengan konsumen akhir. Berdasarkan informasi pemilik usaha, pemasaran stick kentang lebih banyak disalurkan ke toko dan swalayan karena penjualan produk lebih banyak dibandingkan penjualan secara langsung yang hanya sesekali membeli produk stick kentang sehingga persentase distribusi secara langsung hanya 5% dan distribusi tidak langsung 95%.



Menurut Swastha dan Sukotjo (2007 :219), dalam memasarkan produknya produsen dapat menentukan saluran distribusi yang akan dipakai. Dalam hal ini ada 3 alternatif yaitu :

- 1) Distribusi intensif, yaitu suatu strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan menggunakan sebanyak mungkin penyalur (terutama pengecer) untuk mencapai konsumen agar kebutuhan mereka cepat terpenuhi dan biasanya produk konsumsi.
- 2) Distribusi selektif, yaitu suatu strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan menggunakan sejumlah pedagang besar dan atau pengecer yang terbatas daerah geografis tertentu. Digunakan untuk barang baru, barang *shopping* dan barang spesial.
- 3) Distribusi eksklusif, yaitu suatu strategi yang dilakukan oleh perusahaan dengan hanya menggunakan satu pedagang besar atau pengecer di daerah pasar tertentu. Hal ini digunakan untuk barang konsumsi jenis spesial dan barang industri jenis instalasi.

Berdasarkan hal tersebut, usaha stick kentang Rifa menerapkan distribusi intensif dengan menggunakan/ melalui pedagang pengecer dengan tujuan memperluas pasar dan lebih mudah menjangkau konsumen.

#### **d. Promosi (*Promotion*)**

Kegiatan promosi dilakukan perusahaan untuk membujuk calon pembeli dan langganan untuk melakukan pembelian atas produk yang dipasarkan. Usaha stick kentang Rifa melakukan kegiatan promosi secara *personal selling* yaitu melakukan promosi secara lisan dalam suatu pembicaraan dengan seseorang atau lebih calon pembeli dengan tujuan agar dapat terealisasikan penjualan. Berdasarkan informasi pemilik usaha tidak ada biaya khusus yang dikeluarkan untuk kegiatan promosi seperti mengiklankan produknya di media cetak maupun media elektronik seperti surat kabar dan radio. Menurut swastha (2002: 93), pengiklanan produk melalui media cetak dan media elektronik maka produk dapat lebih dikenal dengan cepat oleh masyarakat (Konsumen) sehingga dapat meningkatkan permintaan akan produk. Minimnya sarana promosi yang dilakukan usaha stick kentang Rifa mengakibatkan pemasaran usaha masih bersifat lokal.

#### **4. Aspek Keuangan Usaha**

##### **a. Sumber Modal**

Modal merupakan biaya awal yang digunakan pemilik usaha untuk memulai suatu usahanya. Awal memulai usaha, pemilik usaha menggunakan modal yang berasal dari modal pribadi sebesar Rp. 4.000.000 dan modal dari bantuan pemerintah PNPM Mandiri sebesar Rp. 2.000.000. Modal ini digunakan untuk pembelian bahan baku serta bahan penolong dan sisanya digunakan untuk membeli peralatan-peralatan yang dibutuhkan dalam pembuatan stick kentang. Usaha ini belum pernah melakukan pinjaman ke pihak Bank. Menurut pemilik usaha, selain sulitnya proses peminjaman ke Bank, modal yang dimiliki pemilik usaha juga sudah mencukupi untuk menjalankan usahanya.

##### **b. Pembukuan**

Pembuatan laporan keuangan merupakan cara pengolahan keuangan yang baik, karena dengan adanya laporan keuangan yang jelas akan terlihat keadaan sebenarnya dari usaha dan akan terlihat penyimpangan-penyimpangan yang mungkin terjadi dan memungkinkan bagi semua pihak yang berkepentingan untuk menilai hasil usaha.

Usaha stick kentang Rifa telah melakukan pencatatan keuangan dalam mengatur keuangan usaha, namun dalam melakukan pencatatan keuangan masih menerapkan sistem pencatatan keuangan secara sederhana dan dibuat secara manual yang tidak sesuai dengan pencatatan yang baik dan benar. Pencatatan keuangan pada usaha Rifa dilakukan hanya untuk mencatat pengeluaran dalam jumlah besar saja seperti pencatatan pembelian bahan baku, bahan penolong dan mencatat hasil produksi stick kentang. Sedangkan biaya dalam jumlah kecil tidak diperhitungkan seperti biaya listrik, biaya air, penyusutan alat dan bangunan produksi. Oleh karena itu pemilik usaha seharusnya memperhatikan pencatatan laporan keuangan usaha, agar dapat dilihat secara jelas berapa keuntungan yang diperoleh, menutupi biaya total produksi dan untuk meminimalkan kerugian usaha. Agar dapat mengetahui dan mengantisipasi penyimpangan dalam mengelola keuangan usaha maka perlu adanya pencatatan laporan yang baik dan benar secara detail untuk kemajuan usaha kedepannya.



## B. Analisis Keuntungan

### 1. Pendapatan penjualan

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh suatu usaha dari aktivitas penjualan produk kepada konsumen. Pendapatan penjualan pada usaha stick kentang Rifa dalam hal ini yaitu nilai rupiah yang diterima oleh usaha ini dari hasil penjualan stick kentang yang diproduksi. Jumlah pendapatan penjualan usaha stick kentang Rifa bulan September-Oktober 2014 dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Pendapatan Penjualan Pada Usaha Stick Kentang Rifa Bulan September-Oktober 2014

Minggu	Kemasan		Penerimaan (Rp)
	Plastik/ Bungkus	Kg	
1	233	27,96	1.631.000
2	238	28,56	1.666.000
3	237	28,44	1.659.000
4	235	28,2	1.645.000
<b>Jumlah</b>	<b>943</b>	<b>113,6</b>	<b>6.601.000</b>
<b>Retur</b>	<b>11</b>	<b>1,3</b>	<b>77.000</b>
<b>Total</b>	<b>954</b>	<b>114,9</b>	<b>-</b>

Berdasarkan Tabel 3 dapat dilihat bahwa pendapatan penjualan yang dihasilkan pada Bulan September-Oktober 2014 adalah sebesar Rp. 6.601.000. Pendapatan terbanyak diperoleh usaha pada minggu ke-2 yaitu sebesar Rp. 1.666.000 dan pendapatan terkecil diperoleh pada minggu ke-4 sebesar Rp. 1.645.000. Produksi yang dihasilkan usaha stick kentang Rifa pada Bulan September-Oktober 2014 sebanyak 954 dimana 11 diantaranya tidak terjual (retur), dengan berat total 114,9 kg. Penerimaan yang diperoleh pada usaha stick kentang Rifa pada periode penelitian mengalami fluktuasi karena dipengaruhi oleh retur atau produk yang tidak terjual setiap minggunya namun tidak begitu signifikan karena produk yang tidak terjual hanya sedikit. Rincian volume penjualan, pendapatan penjualan dan retur lebih jelasnya dapat dilihat pada (Lampiran 9).

## 2. Biaya

Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan terjadi untuk tujuan tertentu. Biaya yang dikeluarkan dalam menghitung laba bersih pada produk stick kentang Rifa terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja bagian produksi, biaya *overhead* pabrik variabel (biaya kemasan plastik, biaya stiker merek, pemakaian bahan bakar gas, biaya transportasi, dan pemakaian pulsa usaha) dan biaya bahan penolong. Sedangkan biaya tetap meliputi biaya *overhead* pabrik tetap (biaya penyusutan peralatan dan investasi dan biaya pajak kendaraan), gaji tenaga pemasaran dan biaya gaji pimpinan usaha. Untuk lebih lengkapnya dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Rincian Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pada Usaha Stick Kentang Rifa Bulan September-Oktober 2014.

Biaya Variabel		Biaya Tetap	
Uraian	Jumlah (Rp)	Uraian	Jumlah (Rp)
<b>1. Biaya Bahan Baku</b>		<b>1. Biaya Overhead Pabrik Tetap</b>	
- Kentang	1.192.190	- Biaya Penyusutan	155.946
<b>2. Biaya Tenaga Kerja Produksi</b>	1.080.000	- Pajak Kendaraan Usaha	58.333
<b>3. Biaya Penolong</b>		<b>2. Biaya Adm dan Umum</b>	
- Tepung Terigu	83.930	- Gaji Pimpinan	1.500.000
- Telur	65.000	- Gaji Tenaga Pemasaran	150.000
- Minyak Goreng	368.400		
- Mentega	109.820		
- Garam	4.346		
<b>4. Biaya Overhead Pabrik Variabel:</b>			
- Listrik	15.391		
- Kemasan	141.450		
- Merek	150.880		
- Bahan Bakar	120.000		
- Transportasi	100.000		
- Pulsa Usaha	60.000		
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>3.491.407</b>	<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>1.864.279</b>
<b>Total Biaya Keseluruhan</b>			<b>5.302.519</b>



Berdasarkan Tabel 4 dapat dilihat bahwa, total biaya yang dikeluarkan dari Usaha Stick Kentang Rifa selama Bulan September-Oktober 2014 adalah sebesar Rp 5.302.519. Persentase terbesar dari total biaya tersebut berasal dari biaya variabel yang mencapai 65,84% dengan nominal sebesar Rp 3.438.240, sedangkan sisanya adalah biaya tetap yaitu 34,15% dengan nominal Rp 1.864.279. Adapun beberapa komponen biaya variabel yang terbesar adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja produksi. Sedangkan komponen terkecil dari biaya variabel pada usaha ini yaitu biaya bahan penolong yaitu pemakaian garam. Untuk biaya tetap, komponen terbesar adalah biaya gaji pimpinan dan komponen terkecil pada biaya tetap yaitu biaya pajak kendaraan usaha. Rincian biaya variable dan biaya tetap dapat dilihat selengkapnya pada (Lampiran 10 dan 11).

### 3. Keuntungan

Laporan laba rugi yaitu laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam satu periode tertentu. Laba bersih dapat dihitung dari selisih pendapatan penjualan dikurangi seluruh biaya. Besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh usaha Stick kentang Rifa pada bulan September-Oktober 2014 dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Laporan Laba Rugi Usaha Stick Kentang Rifa Bulan September-Oktober 2014

Keterangan	Nilai (Rp)	
-Pendapatan penjualan		6.601.000
Return		77.000
<b>Total pendapatan bersih</b>		<b>6.524.000</b>
-Biaya variabel		
Biaya bahan baku	1.192.190	
Biaya Bahan Penolong	631.496	
Biaya TK bagian produksi	1.080.000	
BOP variabel	587.721	
<b>Total biaya variabel</b>		<b>3.438.240</b>
<b>Laba kontribusi</b>		<b>3.032.593</b>
-Biaya tetap		
BOP tetap	214.279	
Biaya Adm dan umum	1.650.000	
<b>Total biaya tetap</b>		<b>1.864.279</b>
<b>Laba bersih</b>		<b>1.168.314</b>

Berdasarkan Tabel 5 dapat dilihat bahwa keuntungan usaha yang diperoleh usaha stick kentang Rifa adalah sebesar Rp 1.168.314. besarnya keuntungan yang diperoleh usaha stick kentang setelah pendapatan penjualan dikurangi biaya-biaya (biaya variabel dan biaya tetap) adalah sebesar Rp 5.302.519. Dimana besarnya biaya variabel pada usaha stick kentang adalah Rp 3.438.240 dan biaya tetap sebesar Rp 1.864.279. Total penerimaan yang diterima oleh usaha Rifa pada bulan September-Oktober 2014 adalah sebesar Rp 6.601.000. Keuntungan usaha yang rendah tersebut diperoleh karena harga jual yang ditetapkan oleh pemilik usaha masih rendah yaitu Rp 7.000 per kemasan

Usaha Stick Kentang Rifa memiliki tingkat keuntungan sebesar 23,03 % selama periode penelitian bulan September-Oktober 2014. Pada tingkat persentase keuntungan tersebut, maka usaha stik kentang Rifa sebagai peluang bisnis yang memiliki prospek panjang dalam meningkatkan industri dan usaha tergolong baik dalam mengembangkan usahanya. hal ini disebabkan, karena untuk nilai keuntungan pada industri kecil adalah berkisar antara 15-25 % (Subanar, 1994: 40).

#### **4. Analisa Titik Impas**

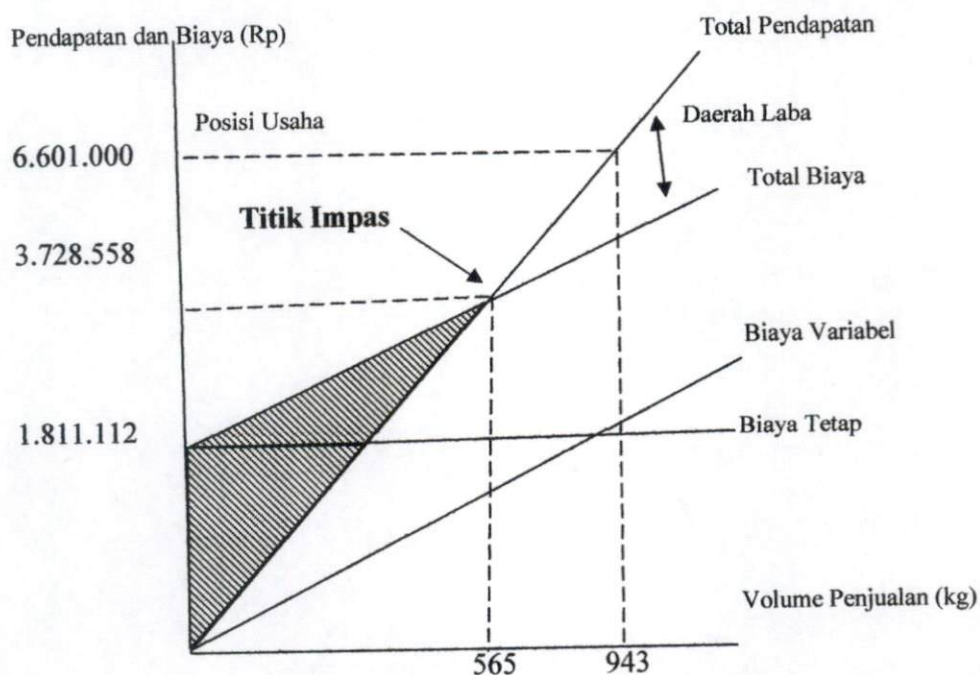
Analisis titik impas adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak mengalami kerugian, tetapi belum juga memperoleh keuntungan atau laba. Analisis titik impas pada usaha stick kentang Rifa semua biaya dikelompokkan kedalam biaya variabel dan biaya tetap. Adapun unsur-unsur yang dibutuhkan dalam perhitungan titik impas adalah total biaya tetap, total biaya variabel, biaya variabel per unit, volume produksi, dan harga jual. Titik impas dalam kuantitas dan rupiah penjualan pada usaha stick kentang Rifa dapat dilihat pada Tabel 6.



Tabel 6. Titik Impas Dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan Pada Usaha Stick Kentang Rifa Bulan September-Oktober 2014

Keterangan	Stik Kentang
Biaya tetap (Rp)	1.864.279
Biaya variabel (Rp)	3.491.407
Biaya variabel/unit (Rp/Bungkus)	3.702
Harga jual (Rp/Bungkus)	7.000
Volume produksi (Bungkus)	943
Penjualan (Rp)	6.601.000
Impas kuantitas (Bungkus)	565
Impas penjualan (Rp)	3.728.558

Berdasarkan Tabel 6, dapat dilihat selama periode penelitian pada usaha stick kentang Rifa mengalami titik impas produksi sebanyak 565 bungkus dan besarnya penjualan stick kentang Rifa dalam keadaan impas yaitu sebesar Rp 3.728.558, ini berarti pada produksi dan penjualan tersebut usaha Rifa tidak mengalami keuntungan dan kerugian. Grafik impas penjualan dan impas kuantitas pada usaha stick kentang Rifa dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Grafik Titik Impas Pada Usaha Stick Kentang Rifa bulan September-Oktober 2014.

Berdasarkan Gambar 8, dapat dilihat, produksi usaha stick kentang Rifa selama bulan September - Oktober 2014 telah berproduksi diatas titik impas kuantitas dan impas penjualan, dimana produksi usaha Rifa sebanyak 943 bungkus, sedangkan impas kuantitas usaha stick kentang Rifa sebanyak 565 bungkus dan penjualan usaha Rifa sebesar Rp 6.601.000 sedangkan impas penjualan usaha stick kentang Rifa sebanyak Rp 3.438.240 artinya dengan produksi dan penjualan yang dihasilkan stick kentang Rifa selama bulan September - Oktober 2014 telah berada di atas titik impas maka usaha stick kentang Rifa telah menghasilkan keuntungan bagi usahanya pada bulan September-Oktober 2014, rincian perhitungan analisis titik impas dapat dilihat pada (Lampiran 12).



## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian pada Usaha Stick Kentang, maka dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Usaha stick kentang Rifa merupakan salah satu industri kecil yang mengolah produk hasil pertanian berbahan baku kentang. Kentang diolah menjadi makanan ringan berupa stick kentang. Usaha stick kentang didirikan pada tahun 2006 dengan modal awal yang berasal dari modal pribadi sebesar Rp. 4.000.000 dan sebesar Rp 2.000.000 yang berasal dari bantuan program pemerintah PNPM Mandiri. Usaha stick kentang Rifa ini berlokasi di Binuang Kampung Dalam, Kecamatan Pauh, Kota Padang. Pada tahun 2008 usaha stick kentang Rifa memperoleh sertifikasi Dinas Kesehatan dan perizinan usaha dengan nomor P.IRT.NO.206137101522. Dari Aspek operasional, produksi usaha stick kentang Rifa cenderung stabil disetiap minggunya pada bulan September-Oktober dengan produksi rata-rata 28,29 kg per minggu. Dari segi pemasaran, produk yang dihasilkan usaha stick kentang Rifa yaitu stick kentang yang dikemas dengan ukuran 1,2 ons per kemasan dan diberi merek dagang "Rifa". Harga produk yang ditawarkan usaha stick kentang Rifa yaitu Rp 7.000 per bungkus. Pendistribusikan produk secara langsung yaitu produk langsung dijual ke konsumen akhir dan secara tidak langsung yaitu produk dijual ke pengecer sebelum menjual produk ke konsumen akhir. Promosi yang dilakukan secara *personal selling*. Dari segi keuangan, Pembukuan pada usaha stick kentang Rifa masih sederhana, pencatatan keuangan masih kurang detail, pemilik usaha hanya mencatat pengeluaran dalam jumlah besar dan tidak memperhitungkan biaya dalam jumlah kecil.
2. Pendapatan yang diperoleh usaha stick kentang Rifa selama bulan September-Oktober 2014 adalah Rp 6.601.000 dimana total biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp 5.302.519 yang terdiri dari Rp. 3.728.558 biaya variabel dan Rp 1.864.279 biaya tetap. Keuntungan yang diperoleh selama bulan September-Oktober 2014 adalah sebesar Rp 1.573.961 dengan

persentase tingkat keuntungan 23,03 %. Berdasarkan analisis titik impas usaha stick kentang Rifa pada bulan September-Oktober 2014 diperoleh titik impas dalam penjualan Rp 3.438.240 dan titik impas dalam kuantitas adalah sebanyak 565 bungkus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada bulan September-Oktober 2014 usaha stick kentang Rifa sudah memproduksi diatas titik impas.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka disarankan kepada pihak usaha sebagai berikut :

1. Dari segi produksi pemilik usaha disarankan agar mencantumkan tanggal kadaluarsa pada setiap jenis kemasan dan berat bersih dari produk tersebut sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 69 Tahun 1999 tentang Label dan Iklan Pangan. Hal ini perlu dilakukan agar konsumen memperoleh informasi dan merasa lebih aman saat mengkonsumsinya.
2. Usaha stick kentang Rifa disarankan untuk menambah variasi rasa produk stick kentang agar dapat menambah pendapatan usaha.
3. Usaha stick kentang Rifa disarankan untuk melakukan promosi melalui media secara personal selling dan promosi penjualan untuk lebih mengenalkan stick kentang ke masyarakat luas sehingga nantinya akan dapat menciptakan permintaan terhadap produk.



## DAFTAR PUSTAKA

- Anugerah Business Riview, 2011. *Kuesioner Manajemen Operasional*. PT Kreasi Multimedia-Business Review. Jakarta. 327 hal.
- Anoraga, P. 2009. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta. 365 hal.
- Assauri, Sofjan. 2008. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta. 373 hal.
- Badan Pusat Statistik. 2013. *Pengelompokan Kegiatan Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja Yang Digunakan*. BPS Sumbar.
- Darwanto. 2011. *Membangun daya saing UKM dalam Perekonomian Nasional* Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro. Semarang. 357 hal.
- Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan, dan Usaha Kecil Menengah. 2013. Kota Padang. BPS Sumbar.
- Direktorat Gizi, Departemen Kesehatan, 2013. *Kandungan Gizi Kentang per 100 Gram Bahan Zat Gizi*. BPS Sumbar.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Sumatera Barat, 2013. BPS Sumbar.
- Ibrahim. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Rineka Cipta Jakarta. 135 hal.
- Jumingan. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis : Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan*. Bumi Aksara, Jakarta. 152 hal.
- Jusup, Al. Haryono. 2003. *Dasar –dasar Akuntansi*. Edisi Ke-6. Bagian Penerbitan STIE YKPN-UGM. Yogyakarta. 359 hal.
- Kasmir, S.E. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada. 421 hal
- Kotler, P dan Ammstrong, G. 2002. *Dasar - Dasar Pemasaran*. Prenhallindo: Jakarta. 197 hal
- Kotler, P. dan Keller, K.L. 1997. *Manajemen Pemasaran* Edisi Ketiga Belas jilid 1. Jakarta: Erlangga. 411 hal.
- Kotler, P dan Amstrong, G. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jilid 2. Erlangga: Jakarta 337 hal
- Mubyarto. 1999. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Erlangga. Jakarta. 276 hal.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. UPP AMP YKPN-UGM. Yogyakarta. 529 hal.
- Mulyadi. 1993. *Akuntansi Biaya*. UPP AMP YKPN-UGM. Yogyakarta. 560 hal
- Nazir, M. 1999. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta. 431 hal.
- Rahardi. Yovita Heti Andriani dkk, 2007. *Agribisnis Tanaman buah*. Jakarta. Penebar Suadaya. 349 hal.

- Rusari, Ferta Ceria. 2013. *Analisa Usaha Kecil Nadya Saiyo di Kecamatan Lembang Jaya Kabupaten Solok*. [Skripsi]. Jurusan Sosial Ekonomi. Fakultas Pertanian. Universitas Andalas. Padang.
- Said, N.1991. *Pola Pembinaan Industri Kecil Di Sumatera Barat*. Gajah Mada. Yogyakarta. 281 hal.
- Saragih, Bungaran. 1999. *Pengembangan Agribisnis Merupakan Strategi Pengembangan Ekonomi Daerah dan Kerakyatan*. [makalah]. Seminar Nasional Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.
- Setiadi dan Surya F.N,. 2000. *Kentang, Varietas dan Pembudidayaan*. Penebar Swadaya. Jakarta. 238 hal
- Sigit, Soehardi. 1998. *Analisa Break Even. Rancangan Linear Secara Ringkas dan Praktis*. Fakultas Ekonomi UGM. Yogyakarta. 375 hal
- Soekartawi. 2001. *Pengantar Agroindustri*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta. 237 hal.
- Soekartawi. 2003. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada. Edisi Pertama. 220 hal.
- Soekartawi. 2005. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. Jakarta. Raja Grafindo Persada. 253 hal.
- Soemarso. 1992. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Rineka Cipta. Jakarta. 358 hal.
- Subanar, Harimurti. 1994. *Manajemen Usaha Kecil*. BPFE. Yogyakarta. 370 hal.
- Supadmini dan Sri Sapto Darmawati. 2008. *Optimalisasi Penggunaan Microsoft Excel Dalam Analisis Laporan Keuangan Perusahaan*. [modul belajar]. Lembaga Pengembangan Manajemen dan Akuntansi Universitas Gunadarma. Jakarta. 377 hal
- Swastha, Bashu dan Ibnu Sukotjo.2002. *Pengantar Bisnis Modern*. Liberty. Yogyakarta. Salemba Empat. Jakarta. 176 hal.
- Tambunan. 1999. *Perkembangan Industri Kecil di Indonesia*. PT Mukhtar Widia. Jakarta. 149 hal.
- Umar, Husein. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta. 253 hal.



# LAMPIRAN

Lampiran 1. Jumlah Usaha Industri Kecil Formal Kota Padang Tahun 2014

<b>Jenis industri</b>	<b>Unit usaha (unit)</b>	<b>Tenaga kerja (orang)</b>	<b>Nilai investasi (Rp.000)</b>	<b>Nilai produksi (Rp.000)</b>	<b>Nilai bahan baku (Rp.000)</b>
Industri pangan	292	1.558	18.377.688	557.880.329	239.838.069
Industri sandang dan kulit	96	693	7.907.356	226.795.128	64.527.057
Industri kimia dan bahan bangunan	246	1.271	23.021.699	1.744.359.505	277.347.820
Industri logam dan elektronika	196	750	15.038.333	4.007.686.280	125.326.568
Industri kerajinan	33	147	1.671.500	472.530.300	90.618.456
Padang 2012	863	4.419	66.016.576	7.009.251.542	797.657.970

Sumber : Dinas Koperasi, UMKM, Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang, 2014



Lampiran 2. Kandungan Gizi Kentang per 100 Gram Bahan Zat Gizi

<b>Komposisi</b>	<b>Jumlah</b>
Karbohidrat	19 g
Lemak	0,1 g
Protein	2 g
Air	75 g
Energi	321 Kkal
Vitamin B6	0,25 mg
Vitamin C	20 mg
Kalsium	12 mg

Sumber : Direktorat Gizi, Departemen Kesehatan, 2014

## Lampiran 3. Daftar Potensi Industri Kecil dan Menengah Pangan Tahun 2014

No	KBLI	JUMLAH UNIT USAHA	TENAGA KERJA (ORANG)	NILAI INVESTASI (Rp.000)	NILAI PRODUKSI (Rp.000)	NILAI BB/BP (Rp.000)
1	INDUSTRI PENGOLAHAN DAN PENGAWETAN PRODUK DAGING DAN DAGING UNGGAS	3	9	54,750	222,160	139,600
2	INDUSTRI PENGERINGAN IKAN	1	6	75,000	27,094	11,370
3	INDUSTRI PENGOLAHAN DAN PENGAWETAN LAINNYA UNTUK IKAN	27	54	73,390	1,468,320	469,160
4	INDUSTRI PENGOLAHAN UNTUK IKAN DAN BIOTA PERAIRAN LAINNYA	1	10	25,000	242,611	214,157
5	INDUSTRI PELUMATAN BUAH - BUAHAN DAN SAYUR - SAYURAN	3	18	150,000	8,497,872	1,871,240
6	INDUSTRI TEMPE KEDELAI	26	86	660,000	27,279,461	8,481,342
7	INDUSTRI TAHU	7	52	581,250	6,723,333	4,666,811
8	INDUSTRI MINYAK MAKAN DAN LEMAK LAINYA DARI NABATI	3	11	220,000	6,440,141	1,373,904
9	INDUSTRI ES KRIM	4	21	225,000	9,123,840	517,994
10	PRODUKSI ES	1	8	25,000	381,600	228,960
11	INDUSTRI PENGGILINGAN DAN PEMBERSIHAN PADI-PADIAN DAN BIJI-BIJIAN	6	25	556,000	3,621,600	2,406,720
12	INDUSTRI PENGUPASAN, PEMBERSIHAN DAN PENGERINGAN KAKAO	2	6	132,000	936,000	310,200
13	INDUSTRI BERBAGAI MACAM TEPUNG DARI PADI-PADIAN, BIJI-BIJIAN, KACANG-KACANGAN, UMBI-UMBIAN DAN SEJENISNYA	7	21	170,000	543,096	246,280
14	INDUSTRI PATI UBI KAYU	1	4	150,000	734,400	289,020
15	INDUSTRI PENGGILINGAN PADI DAN PENYOSOHAN PADI	13	59	1,255,000	34,688,147	22,814,102
16	INDUSTRI BERBAGAI MACAM TEPUNG DARI KACANG - KACANGAN	1	4	20,000	636,000	254,400
17	INDUSTRI PRODUK ROTI DAN KUE	136	569	4,688,101	70,522,355	28,721,355
18	INDUSTRI MAKANAN COKLAT DAN KEMBANG GULA	1	2	20,000	457,920	374,731
19	INDUSTRI KEMBANG GULA LAINNYA	1	3	24,000	30,000	10,000
20	INDUSTRI MAKARONI, MIE DAN PRODUK SEJENISNYA	7	58	843,000	1,493,520	868,543
21	INDUSTRI KERUPUK KERIPIK PEYEK DAN SEJENISNYA	119	347	1,719,980	21,031,727	9,070,640



22	INDUSTRI PENGOLAHAN KOPI DAN TEH	10	56	790,000	10,153,162	7,817,004
23	INDUSTRI PENGOLAHAN HERBAL (HERB INFUSION)	2	6	10,000	95,000	31,667
24	INDUSTRI KECAP	3	42	250,000	8,082,840	1,914,228
25	INDUSTRI BUMBU MASAK DAN PENYEDAP RASA	4	38	300,000	18,004,208	2,004,995
26	INDUSTRI PRODUK MASAK DARI KELAPA	1	4	25,000	139,968	99,792
27	INDUSTRI PRODUK MAKANAN LAINNYA	1	4	23,000	120,000	40,000
28	INDUSTRI KUE BASAH	74	140	743,500	14,232,596	4,234,722
29	INDUSTRI MAKANAN DARI KEDELE DAN KACANG-KACANGAN LAINNYA BUKAN KECAP TEMPE DAN TAHU	16	47	135,350	2,425,724	748,735
30	INDUSTRI KERUPUK KERIPIK PEYEK DAN SEJENISNYA	184	571	3,123,790	53,234,943	38,235,454
31	INDUSTRI MAKANAN YANG TIDAK DIKLASIFIKASIKAN DI TEMPAT LAIN	4	19	100,000	1,468,238	373,061
32	INDUSTRI MINUMAN RINGAN	5	23	401,013	2,907,600	566,669
33	INDUSTRI AIR MINUM DAN AIR MINERAL	57	164	2,667,537	44,776,033	35,990,046
34	INDUSTRI MINUMAN LAINNYA	2	11	25,000	220,000	73,333
35	INDUSTRI PENGOLAHAN ES KRIM	1	4	4,500	144,000	48,000
36	PRODUKSI ES	1	23	600,000	3,360,000	2,160,000
	<b>JUMLAH</b>	<b>735</b>	<b>2,525</b>	<b>35,274,632</b>	<b>579,915,866</b>	<b>288,223,927</b>

Sumber : Direktori dan IKM Pangan Kota Padang, 2013

Lampiran 4. Pengelompokan Kegiatan Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja Yang Digunakan

No	Kualifikasi	Jumlah Tenaga Kerja
1	Industri Rumah Tangga	1 – 4 Orang
2	Industri Kecil	5 – 19 Orang
3	Industri Sedang	20 – 99 Orang
4	Industri Besar	Diatas 100 Orang

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2013



Lampiran 5. Volume Produksi dan Penjualan Stick Kentang Pada Usaha Kecil Rifa Periode Juli 2013 s/d Desember 2013

<b>Bulan</b>	<b>Produksi (Bungkus)</b>	<b>Penjualan (bungkus)</b>	<b>Sisa produk terjual(bungkus)</b>
Juli	242	227	15
Agustus	244	224	20
September	243	225	13
Oktober	240	230	10
November	242	225	17
Desember	240	226	14
<b>Total</b>	<b>1451</b>	<b>1357</b>	<b>89</b>
<b>Rata – rata</b>	<b>242</b>	<b>226</b>	<b>15</b>

Sumber : Industri Stick Kentang Rifa, 2013 (Data diolah)

Lampiran 6. Daftar Beberapa Industri Stick Kentang dan Kapasitas Produksinya

No	Nama Industri	Alamat	Nomor Izin Usaha	Kapasitas Produksi Rata-Rata / Tahun (Bungkus)	Kapasitas Produksi Rata-Rata / Tahun (Kg)
1	Stick Kentang Rifa	Binuang Kampung Dalam, Kecamatan Pauh, Kota Padang	206137101522	2.880	345,6
2	Stick Kentang Linda	Jalan Melati Depan Mesjid Aljihad, Perumnas 2 Indarung	215137101716	1.360	163,2
3	Stick Kentang Sejahtera	Taruko IE12, Kecamatan Kuranji	206137101788	1.140	136,8
4	Usaha stick kentang Rini	Padang Serai Permai Blok No.10 Rt. 004 kel. Padang serai Kec. Koto Tengah	2061371011170	1.200	144

Sumber : Dinas Kesehatan Kota Padang, 2013



## Lampiran 7. Daftar Struktur Umur Penduduk

Usia	Kategori
< 15 Tahun	Muda
15 – 64 Tahun	Produktif
≥ 65 Tahun	Tua

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2014

Lampiran 8. Jenis Investasi, Peralatan dan Penyusutan Pada Usaha Stick Kentang Rifa pada Bulan September - Oktober 2014

No	Jenis Investasi	Jumlah	Harga beli	Total Investasi	Nilai Sisa	UE	Harga beli - Nilai Sisa	Penyusutan /thn	Total Penyusutan/bln
1	Kompore Gas	2	200.000	400.000	20.000	5	180.000	12.000	3.000
2	Kuali	4	150.000	600.000	-	2	150.000	75.000	6.250
3	Sendok Penyaring	3	15.000	45.000	-	2	15.000	7.500	625
4	Sendok Penggorengan	2	15.000	30.000	-	2	15.000	7.500	625
5	Pisau	1	15.000	15.000	-	1	15.000	15.000	1.250
6	Mesin Pemotong	2	800.000	1.600.000	80.000	5	720.000	48.000	12.000
7	Piring	8	3.500	28.000	-	2	3.500	1.750	146
8	Timbangan 10 kg	2	60.000	120.000	6.000	3	54.000	18.000	1.500
9	Saringan	1	15.000	15.000	-	2	15.000	7.500	625
10	Ember	4	20.000	80.000	-	2	20.000	10.000	833
12	Mobil	1	40.000.000	40.000.000	4.000.000	15	36.000.000	2.400.000	*46.550
13	Hp	1	800.000	800.000	-	4	800.000	200.000	*7.500
14	Bangunan	1	15.000.000	15.000.000	1.500.000	10	13.500.000	1.350.000	*50.000
15	Mesin Pres	1	400.000	400.000	40.000	5	360.000	24.000	6.000
16	Mesin Pompa Air	1	350.000	350.000	35.000	5	315.000	21.000	5.250
17	Terpal 4 x6	2	240.000	480.000	24.000	2	216.000	108.000	*875
	Jumlah								<b>155.946</b>

Sumber : Usaha Usaha Stick Kentang Rifa, 2014 (Data diolah).



(Lanjutan Lampiran 8) Keterangan :

- \*) Penyusutan Mobil untuk pemakaian usaha mobil selama 1 bulan 350.000 persentase pemakaian mobil sebesar 13% mobil = 4 hari pemakaian : 30 hari /bulan x 350.000= 46.550
- \*) Penyusutan Handphone untuk pemakaian pribadi dan usaha dalam 1 bulan adalah Rp 15000,-. Persentase pemakaian Handphone untuk usaha adalah 50%, maka penyusutan Handphone untuk usaha dalam 1 bulan adalah  $50\% \times \text{Rp } 15000,- = \text{Rp } 7500,-$
- \*) Penyusutan bangunan untuk pemakaian pribadi dan usaha dalam 1 bulan adalah Rp 100.000,-. Persentase pemakaian bangunan untuk usaha adalah 50%, maka penyusutan bangunan untuk usaha dalam 1 bulan adalah  $50\% \times \text{Rp } 100.000,- = \text{Rp } 50.000,-$
- \*) Penyusutan mesin pompa untuk pemakaian pribadi dan usaha dalam 1 bulan adalah Rp 1750,-. Persentase pemakaian mesin pompa untuk usaha adalah 50%, maka penyusutan mesin pompa untuk usaha dalam 1 bulan adalah  $50\% \times \text{Rp } 1750,- = \text{Rp } 875,-$

Lampiran 9. Volume Penjualan dan Pendapatan Penjualan Usaha Stick Kentang Rifa Bulan September - Oktober 2014

Minggu	Return (Bungkus)	Return (Kg)	Volume Penjualan (Bungkus)	Volume Penjualan (Kg)	Harga (Rp/ Bungkus)	Penerimaan (Rp)
Minggu 1	3	0,36	233	27,96	7.000	1.631.000
Minggu 2	2	0,24	238	28,56	7.000	1.666.000
Minggu 3	4	0,48	237	28,44	7.000	1.659.000
Minggu 4	2	0,24	235	28,2	7.000	1.645.000
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>1,3</b>	<b>943</b>	<b>113,6</b>		<b>6.601.000</b>

Sumber : Usaha Stick Kentang Rifa, 2014 (Data Diolah)



Lampiran 10. Rincian Biaya Variabel Pada Usaha Stick Kentang Rifa Pada Bulan  
September – Oktober 2014

A. Pembelian dan Pemakaian Bahan Baku Kentang

No	Tanggal	Kentang		
		Kg	Harga /Rp	Jumlah/ Rp
1	24/09/2014	10	9.500	95.000
2	25/09/2014	10,2	9.500	96.900
3	26/09/2014	9	9.500	85.500
4	02/10/2014	10,1	10.300	104.030
5	03/10/2014	10	10.300	103.000
6	04/10/2014	9,7	10.300	99.910
7	09/10/2014	10,1	10.000	101.000
8	10/10/2014	9,7	10.000	97.000
9	11/10/2014	9,8	10.000	98.000
10	16/10/2014	10,2	10.500	107.100
11	17/10/2014	10	10.500	105.000
12	18/10/2014	9,5	10.500	99.750
<b>Total /Rp</b>				1.192.190

Sumber : Usaha Stick Kentang Rifa, 2014

## Lampiran 10 (Lanjutan)

## B. Rincian Pembelian dan Pemakaian Bahan Penolong

No	Tanggal	Tepung Terigu			Telur			Mentega			Garam			Minyak Goreng		
		Kg	Harga / Rp	Total/ Rp	Butir	Harga / Rp	Total/ Rp	Kg	Harga / Rp	Total/ Rp	Kg	Harga / Rp	Total/ Rp	Kg	Harga / Rp	Total/ Rp
1	24/09/2014	1	7000	7000	5	1000	5000	1	9100	9100	0,084	4000	336	5	11900	59500
2	25/09/2014	1	7000	7000	5	1000	5000	1	9100	9100	0,084	4000	336			0
3	26/09/2014	0,8	7000	5600	4	1000	4000	0,9	9100	8190	0,074	4000	325	3	11900	35700
4	02/10/2014	1	7000	7000	5	1100	5500	1	9100	9100	0,084	4000	336	5	11900	59500
5	03/10/2014	1	7000	7000	5	1100	5500	1	9100	9100	0,084	4000	336			0
6	04/10/2014	0,9	7000	6300	5	1100	5500	0,9	9100	8190	0,073	4000	317	5	11900	59500
7	09/10/2014	1,1	7300	8030	5	1100	5500	1,2	9200	11040	0,088	4000	336			0
8	10/10/2014	1	7200	7200	5	1100	5500	1	9200	9200	0,084	4000	336	5	11850	59250
9	11/10/2014	1	7200	7200	5	1100	5500	1	9200	9200	0,084	4000	336			0
10	16/10/2014	1,1	7200	7920	5	1200	6000	1,1	9200	10120	0,085	4000	336	5	11850	59250
11	17/10/2014	1	7200	7200	5	1200	6000	1	9200	9200	0,084	4000	336			0
12	18/10/2014	0,9	7200	6480	5	1200	6000	0,9	9200	8280	0,082	4000	336	3	11900	35700
Total				83.930			65.000			109.820			4.346			368.400

Sumber : Usaha Stick Kentang Rifa, 2014



## Lampiran 10 (Lanjutan)

## C. Rincian Pemakaian Bakar Gas

Minggu	Jumlah (kg)	Harga (Rp/Kg)	Biaya / Rp
I	2	15.000	30.000
II	2	15.000	30.000
III	2	15.000	30.000
IV	2	15.000	30.000
<b>Total</b>	<b>8</b>		<b>120.000</b>

## D. Rincian Pemakaian dan Biaya Komunikasi

Minggu	Pemakaian Usaha+Pribadi (Rp)	Pemakaian usaha 60% (Rp)
I	25.000	15.000
II	25.000	15.000
III	25.000	15.000
IV	25.000	15.000
<b>Total</b>		<b>60.000</b>

## E. Rincian Biaya Transportasi

Minggu	Biaya(Rp)
I	25.000
II	25.000
III	25.000
IV	25.000
<b>Total</b>	<b>100.000</b>

## F. Rincian Pemakaian dan Biaya Merek dan Kemasan

Minggu	Kemasan			Merk Kertas dan Stiker			Total biaya / Rp
	Jumlah/ bungkus	Harga (Rp/lbr)	Jumlah (Rp)	Jumlah (lbr)	Harga (Rp/lbr)	Jumlah (Rp)	
I	233	150	34.950	233	160	37.280	72.230
II	238	150	35.700	238	160	38.080	73.780
III	237	150	35.550	237	160	37.920	73.470
IV	235	150	35.250	235	160	37.600	72.850
<b>Total</b>	<b>943</b>		<b>141.450</b>	<b>943</b>		<b>150.880</b>	<b>292.330</b>

Sumber : Usaha Stick Kentang Rifa, 2014 (Data diolah).

## Keterangan :

- 1 kg plastik = Rp 30.000, 1 kg plastik ada 200 lembar plastik  
Jadi  $\text{Rp } 30.000 / 200 = \text{Rp } 150 / \text{lembar plastik}$
- 10.000 lembar merk = Rp 1.600.000  
 $\text{Rp } 1.600.000 / 10.000 \text{ lembar} = \text{Rp } 160 / \text{lembar merk}$

Lampiran 11. Rincian Biaya Tetap Pada Usaha Stick Kentang Rifa Bulan September -Oktober 2014

A. Biaya Upah Tenaga Kerja Produksi

Minggu	Jumlah tenaga kerja(org)	Jumlah Hari Kerja	Upah (Hari/Rp)	Total Upah(Rp)
I	3	3	30.000	270.000
II	3	3	30.000	270.000
III	3	3	30.000	270.000
IV	3	3	30.000	270.000
<b>Total</b>				<b>1.080.000</b>

B. Biaya Gaji Pimpinan

Bulan	Jumlah Tenaga Kerja (org)	Gaji (Rp)	Total (Rp)
Oktober	1	1.500.000	1.500.000

C. Biaya Gaji Tenaga Pemasaran

Bulan	Jumlah Tenaga Kerja (org)	Gaji (Rp)	Total (Rp)
Oktober	1	150.000	150.000



Lampiran 12. Perhitungan Titik Impas Pada Usaha Stik Kentang Rifa Pada Bulan  
September - Oktober 2014

Total biaya tetap	= Rp 1.864.279
Total biaya variabel	= Rp 3.491.407
Jumlah produksi	= 943 bungkus
Harga jual rata-rata per bungkus	= Rp 7.000
Biaya variabel / bungkus	$\frac{\text{Total biaya variabel}}{\text{Jumlah produksi}}$ $\frac{\text{Rp 3.491.407}}{943 \text{ bungkus}}$ <b>= Rp 3.702 / Bungkus</b>

Perhitungan titik impas dalam satuan produk yang dijual, yaitu :

$$\begin{aligned} \text{Impas kuantitas} &= \frac{\text{Total biaya tetap (Rp)}}{\text{Harga jual/satuan (Rp/bks)} - \text{Biaya variabel/satuan (Rp/bks)}} \\ &= \frac{\text{Rp 1.864.279}}{\text{Rp 7.000} - \text{Rp 3.702}} \\ &= \mathbf{565 \text{ bungkus}} \end{aligned}$$

Perhitungan titik impas dalam rupiah penjualan untuk satu periode, yaitu :

$$\begin{aligned} \text{Impas penjualan} &= \frac{\text{Total biaya tetap (Rp)}}{\text{Biaya variabel / satuan (Rp / bks)}} \\ &= \frac{\text{Rp 1.864.279}}{1 - \frac{\text{Rp 3.702}}{\text{Rp 7.000}}} \\ &= \mathbf{\text{Rp 3.438.240}} \end{aligned}$$

### Lampiran 13. (lanjutan)

f. Pengemasan stick kentang



g. Penimbangan stick kentang



h. Pemberian merek pada kemasan



i. Proses Press Kemasan



J. Produk stick kentang





k. Gambar alat memasak stick kentang



L. Gambar kompor gas untuk memasak stick kentang.





### Lampiran 13. Dokumentasi Usaha Stick Kentang Rifa

a. Proses pengadonan stick kentang



b. Adonan stick kentang



c. Pencetakan adonan stick kentang



d. Stick kentang setelah dicetak



e. Penggorengan stick kentang



f. Penirisan stick kentang

